EL PROBLEMA DE LOS SUPER-MILLONARIOS
Cómo se han apropiado del mundo los super-ricos y cómo podemos recuperarlo
Traducción de
EMILIO AYLLÓN
Capitán Swing
LINDA McQUAIG
NEIL BROOKS

EL PROBLEMA DE LOS SUPER-MILLONARIOS
Cómo se han apropiado del mundo los super-ricos y cómo podemos recuperarlo
Traducción de
EMILIO AYLLÓN
Capitán Swing
LINDA McQUAIG
NEIL BROOKS

EL PROBLEMA DE LOS SUPER-MILLONARIOS

Cómo se han apropiado del mundo los super-ricos y cómo podemos recuperarlo

Linda McQuaig
& Neil Brooks

Traducción de
Emilio Ayllón

Capitán Swing

colección**Entrelíneas**

Para mi querida Amy:

mi hija, mi editora, mi mejor amiga

L. M.

Para Marlane, con amor

N. B.

«Pocas astucias de las mentes simples más curiosas
que la cándida psicología del hombre de negocios,
que atribuye sus logros a sus solos esfuerzos,
en necia inconsciencia de un orden social
sin cuyo permanente apoyo y atenta protección
él sería como un cordero balando en el desierto.»

R.H. Tawney

«La disposición a admirar, y casi idolatrar,
a los ricos y poderosos, y a menospreciar,
o, cuando menos, a desatender a las personas
de condición pobre y humilde […] es […]
la más grande y universal causa de corrupción
de nuestros sentimientos morales.»

Adam Smith

1

El regreso de

los plutócratas

Imagine que gana usted una libra por segundo. Pasado un minuto, tendría sesenta. En una hora, 3.600. Si siguiera ganando dinero a este formidable ritmo día y noche, tardaría doce días en convertirse en millonario, algo que la mayoría de la gente no puede imaginar ni en sueños.

Ahora bien, ¿cuánto tardaría en convertirse en milmillonario? A ese ritmo, casi treinta y dos años.

Este pequeño ejercicio ayuda a ilustrar el hecho de que ser milmillonario no sólo es algo que la mayoría de la gente no puede imaginar ni en sueños, sino que es algo casi imposible de concebir. Pone igualmente de relieve lo extraño que es que una sociedad considere que la acumulación y apropiación de una riqueza material tan descomunal por parte de un solo individuo es una aspiración razonable.

Aquí va otro experimento mental que ejemplifica hasta qué punto el tamaño de las fortunas milmillonarias escapa a la comprensión normal: trate de imaginar cuánto tardaría Bill Gates, generalmente considerado el hombre más rico del mundo, en contar sus 53.000 millones de dólares. Si contara a un dólar por segundo, y contase día y noche sin parar, tardaría 1.680 años en terminar el recuento. También se puede mirar la cosa de esta manera: si Bill Gates hubiera comenzado a contar su fortuna a ese ritmo en el año 330 de la era cristiana —el año en que el emperador romano Constantino hirvió viva a su esposa y eligió Bizancio como nueva capital del Imperio—, estaría terminando justo ahora.

Como puso de manifiesto en 2012 la lista de las personas más ricas que publica el Sunday Times, las grandes fortunas son más grandes ahora que nunca antes en la historia. Recuperados ya de las leves magulladuras que sufrieron con el colapso de 2008 —colapso que algunos de ellos, desde la City, contribuyeron a provocar de manera directa—, los ricos se alzan sobre el país como auténticos gigantes financieros. Las fortunas de los mil primeros nombres de la lista suman 414.000 millones de libras, una cifra que equivale a más de un tercio del PIB del Reino Unido, y que es superior incluso a su anterior récord conjunto de 412.800 millones, logrado justo antes de la quiebra financiera. A pesar de esta opulencia, el primer ministro, David Cameron, anunció a principios de 2012 planes que les permitirán ganar aún más, al recortar en cinco puntos porcentuales el tipo impositivo marginal máximo. Esta medida suponía un ahorro medio de 14.000 libras semanales para unos 40.000 millonarios británicos,[1] un regalo extra que seguramente apenas habrán notado los miembros del segmento más privilegiado, el 1% de los más ricos.

Mientras tanto, para las masas no va a haber semejantes mimos, sino una dosis más severa de austeridad, con recortes aún más duros en atención sanitaria, educación y servicios sociales. Con un nivel de desempleo que roza los tres millones de personas, de los cuales un millón son jóvenes, y unos salarios estancados o en descenso en términos generales, el gobierno se ha mostrado feroz en su determinación de no escatimar en austeridad. Y así, mientras se ha mimado a los ricos, a pesar de que han contribuido a provocar el colapso económico, el peso de lidiar con la recesión y la deuda resultantes se ha hecho recaer sobre millones de británicos de a pie que nada han tenido que ver con el desastre financiero. Se trata de una repetición del tratamiento de austeridad despiadada que se aplicó en Gran Bretaña tras la primera guerra mundial, una época funesta sorprendentemente parecida a la actual, y a la que volveremos en el Capítulo 8.

Cada vez hay más pruebas que demuestran que la austeridad actual, al margen de si es legítima o justa, simplemente no está funcionando como remedio económico. De hecho, el FMI,

organismo con un largo historial de imposición de este tipo de políticas a países deudores solicitantes de ayuda, ha condenado enérgicamente la obsesión por la austeridad que se ha apoderado de Europa. En un extenso informe publicado en octubre de 2012, señalaba que la austeridad puede ser contraproducente y provocar contracciones severas en las economías; apuntaba asimismo la posibilidad de que los planes de austeridad saquen de la economía británica 76.000 millones de libras más de lo esperado en 2015, alejando así al Reino Unido del grupo de los países europeos continentales, con sus generosos modelos de bienestar social, para aproximarlo al rácano modelo norteamericano. En realidad, como muestran los datos del FMI, se prevé que los planes de austeridad de la coalición de gobierno hundan el gasto estatal británico por debajo de los niveles de miseria estadounidenses de aquí a 2017.[2]

Los ultrarricos de Gran Bretaña forman parte de una nueva superélite global que está acaparando una proporción sin precedentes de los recursos mundiales. Como ha mostrado un informe de la organización no gubernamental Oxfam de enero de 2013, los ingresos de los cien milmillonarios más ricos del mundo en 2012 sumaron 150.000 millones de libras, cantidad suficiente para erradicar cuatro veces la pobreza extrema mundial.[3] Hasta tal punto es desmedida la acumulación de recursos en unas pocas manos que resulta difícil no quedar boquiabierto y sumido en la incredulidad. Tirando de ingenio, la revista Onion ha definido la brecha entre ricos y pobres como «la Octava Maravilla del mundo», y como «una formidable y milenaria inmensidad, que nos llena de asombro y humildad… la más colosal y duradera creación de la Humanidad».

La brecha entre ricos y pobres tiene, ciertamente, una historia milenaria. Pero conviene recordar que hubo una vez un paréntesis transitorio, un breve periodo de unas cuatro décadas en las que el imponente edificio de la desigualdad entre ricos y pobres en el mundo occidental sufrió una pequeña mella. Y esta mella supuso una diferencia significativa para millones de personas. Lo que confiere su importancia a ese breve interludio es que tuvo lugar no hace mucho, aproximadamente entre 1940 y 1980, y que coincidió con una época de prosperidad y crecimiento económico casi inauditos.

Se mire como se mire, ese breve interludio debería haber suscitado un verdadero interés por entender cómo fue posible. Por contra, en los estamentos oficiales la cuestión se ha evitado de manera más o menos deliberada y no ha habido la menor voluntad de investigar las causas que hicieron posible esa mella en la brecha entre ricos y pobres, de conocer su relación con aquel periodo de sólida prosperidad y de averiguar cómo podríamos repetirla hoy en día. Como en la memorable escena de la película Cuando Harry conoció a Sally en la que Meg Ryan finge teatralmente un orgasmo, seguramente la única respuesta apropiada es la de la señora de la mesa de al lado: «Tomaré lo mismo que ella». Sin embargo, nuestras élites dirigentes han tratado de borrar del mapa la idea de que podríamos aspirar a recrear la prosperidad ampliamente compartida de los años de posguerra, y nos aconsejan que nos olvidemos de «tomar lo mismo que ella» y nos contentemos con la exigua ración de papilla que nos sirven.

Puede que durante un tiempo pudiera decirse honestamente que no sabíamos que el gigantesco proyecto económico conocido como thatcherismo, reaganismo, neoconservadurismo o neoliberalismo iba a conducir a una sociedad dominada por los milmillonarios. Por supuesto, siempre hubo mucha gente que sospechó que eso sería lo que ocurriría. Al fin y al cabo, si recortas de manera agresiva la intervención estatal dirigida a proteger a los trabajadores y al mismo tiempo reduces drásticamente los impuestos a los ricos, es lógico esperar que el resultado sea una sociedad con una clase privilegiada hipertrofiada. No obstante, siempre estaba la posibilidad de que el resultado fuera distinto, de que el efecto de filtración[4] desencadenara, como se nos prometía, una marea alta que hiciera que todos los barcos se elevaran con ella.

Sin embargo, han pasado ya sus buenos treinta años desde que se iniciara el experimento neoliberal, a principios de los años ochenta. Desde entonces hemos visto que, aunque la marea efectivamente subió, lo cierto es que no todos los barcos se elevaron: un enorme número de ellos hicieron aguas, se hundieron o acabaron estrellándose contra las rocas, mientras que una flotilla de yates tachonados de diamantes, surgidos de la nada, salieron a surcar los

mares.

A estas alturas no cabe ninguna duda de cuál ha sido el impacto del conjunto de políticas neoliberales que se han venido aplicando en Gran Bretaña y Estados Unidos en las tres últimas décadas. Los resultados son inequívocos: esas políticas han provocado una gigantesca transferencia de rentas y riqueza desde el grueso de la población hacia una minoría de privilegiados.

Sin embargo, de manera sorprendente, este radical aumento de la desigualdad —que ha venido justo a continuación de la época más igualitaria de la historia moderna de Occidente— no ha llevado al derrocamiento el programa neoliberal. No han faltado objeciones y magníficas críticas, pero dicho programa todavía no se ha desechado, y la ortodoxia económica neoliberal de los treinta últimos años sigue guiando la política de los países anglosajones, perpetuando y agravando unos niveles de desigualdad que ya son escandalosos según los estándares del mundo desarrollado.

Este libro trata del drástico aumento de la desigualdad, en particular de la extraordinaria concentración de riqueza en el extremo superior de la escala social. Por mucho que las rutilantes vidas de los supermillonarios puedan parecer una inofensiva fuente de entretenimiento, la desigualdad extrema que personifican representan un profundo cambio social de resultados devastadores. Hay sobradas pruebas de que la desigualdad extrema tiene consecuencias negativas para el bienestar de un país, así como para su potencial de crecimiento económico, y está particularmente bien documentado que las perspectivas de ascenso social de los individuos —algo que hasta los conservadores consideran esencial— se ven enormemente reducidas en sociedades altamente desiguales. No obstante, de todos los aspectos destructivos de la desigualdad extrema, probablemente el más importante es el impacto que tiene en la propia democracia.

Hace mucho que se sabe que democracia y concentración de riqueza son incompatibles. Como señaló Aristóteles en el siglo IV a. de C., «cuando el poder político se posee porque se posee poder económico o riqueza […] estamos ante un gobierno oligárquico, y cuando la clase no propietaria tiene el poder, ante un gobierno democrático». A comienzos del siglo XX, el juez del Tribunal

Supremo de Estados Unidos Louis Brandeis lo expresó en pocas palabras: «En este país podemos tener democracia o podemos tener la riqueza concentrada en unas pocas manos, pero no podemos tener ambas cosas». Mark Hanna, un conocido muñidor republicano de finales del siglo XIX, vino a decir lo mismo, aunque de manera más cruda: «Hay dos cosas importantes en política. La primera es el dinero, y la segunda… no recuerdo cuál era».

Lo que estos pensadores políticos tan distintos están apuntando es el hecho de que el poder económico se traduce indefectiblemente en poder político, y que un poder económico lo suficientemente grande, concentrado en unas pocas manos, puede llegar a convertir lo que en teoría es una democracia en una oligarquía de facto; o lo que es lo mismo, en un país gobernado por unos pocos. Nosotros pensamos que hay un término más apropiado para describir la extrema desigualdad actual: plutocracia, es decir, un país gobernado en la práctica por los más ricos.

Si bien la existencia de una élite extremadamente rica siempre ha supuesto una amenaza para la democracia, el peligro que representa ese poder económico concentrado es ahora mucho mayor que nunca antes, debido a que la capacidad humana de destrucción ha crecido exponencialmente como resultado de los avances tecnológicos e industriales. Si bien es verdad que los reyes y las élites de poder de épocas anteriores podían provocar grandes estragos y sufrimientos, la élite corporativa de hoy tiene una capacidad mucho mayor de poner en peligro el interés público: puede llegar a arruinar la capacidad del planeta para albergar vida humana a través de la destrucción ecológica. Así, por ejemplo, el conjunto de empresas formidablemente ricas que componen el lobby de los combustibles fósiles es la fuerza impulsora del cambio climático, y está bloqueando activamente la posibilidad de que la comunidad mundial organice una campaña global para abordar un problema potencialmente catastrófico. Analizaremos esta conexión entre plutocracia y destrucción ecológica con más detalle en el capítulo 4.

En lo que hay que hacer hincapié aquí es en que la extrema desigualdad actual representa una grave amenaza para el mundo y, sin embargo, suele considerarse un problema secundario. En efecto, mientras que en general se reconoce que la pobreza es un problema

importante, la creciente desigualdad se despacha como algo irrelevante. Los conservadores incluso celebran su existencia, la elogian como el justo premio de quien la padece y desdeñan cualquier protesta al respecto como mera frustración por lo que no se puede tener, el lloriqueo del envidioso. Como es sabido, Margaret Thatcher promovió la desigualdad, y en sus días de primera ministra llegó a proclamar: «Debemos enorgullecernos de la desigualdad y comprender que dar vía libre y expresión al talento y las capacidades redunda en beneficio de todos».

Hasta la izquierda y los progresistas hacen a veces la vista gorda ante la desigualdad extrema, argumentando que la pobreza es un problema, pero no las fortunas de los ricos. El gobierno neolaborista de Tony Blair, si bien declaró que la reducción de la pobreza era uno de sus objetivos principales, dio muestras de una indiferencia poco menos que militante ante el vertiginoso aumento de la desigualdad durante los años de su mandato. «No tengo un deseo irrefrenable de conseguir que David Beckham gane menos dinero», fue una de las salidas de Blair. En la misma línea, Alistair Darling, ministro de Hacienda, comentó: «No me molesta que alguien gane grandes sumas de dinero. ¿Es justo? Es ley de vida».

Discrepamos por completo. No creemos que la desigualdad extrema sea justa, y tampoco que sea ley de vida. Y, visto lo que en última instancia está en juego —nada menos que la sostenibilidad futura del planeta—, oponerse a que nuestras democracias se conviertan en plutocracias no es tanto señal de envidia como de cordura.

La buena noticia es que el problema de la desigualdad extrema puede solucionarse: a través de los impuestos.

Al decir esto, no estamos subestimando la dificultad política que supone introducir cambios en el sistema tributario, en especial la dificultad para volver a una fiscalidad más progresiva. Sencillamente, estamos haciendo notar que esas dificultades son estrictamente políticas, no económicas. Tampoco olvidamos que hay otras muchas reformas sociales que podrían —y deberían— implementarse para aumentar la igualdad y la inclusión social; entre otras, mejoras en educación, servicios de salud, atención

infantil, vivienda y asistencia social. Además, una regulación más enérgica del salario mínimo y una legislación laboral que protegiese los derechos sindicales ayudarían de manera significativa a reducir la desigualdad.

Muchos progresistas preocupados por la desigualdad consideran que la lucha en favor de una mayor igualdad debería centrarse en estas reformas, y no en el sistema tributario; sin embargo, aunque las apoyamos sin reservas, nos parece que esas reformas obligan a librar muchas batallas en demasiados frentes, y eso significa que cualquier avance será lento y dificultoso, y que la reducción de las desigualdades será, en el mejor de los casos, gradual y sólo a largo plazo. El objetivo puede conseguirse mucho más rápida y eficazmente, y de manera exhaustiva, por medio de cambios en el sistema tributario. Dado que, por su amplio alcance, afecta a todos los ciudadanos, el sistema fiscal es a todas luces la herramienta más potente de que disponemos para lograr una mayor igualdad. Y esa es, por supuesto, la razón por la que el conservadurismo contemporáneo se ha mostrado tan decidido a vetarlo, a convertir la palabra «impuestos» en un término tabú con el que hasta los progresistas temen quedar asociados.

Tenemos que recuperar la idea de que, en una democracia, el sistema fiscal debe jugar un papel central, y un papel respetable. En efecto, es una de las herramientas básicas del gobierno del pueblo: nos permite decidir colectivamente qué tipo de sociedad queremos y financiar los programas y servicios necesarios para crearla. Además de su función esencial de aumentar los ingresos, nos permite abordar de manera directa al problema de la desigualdad extrema. A través de una fiscalidad progresiva —en la que quienes tienen mayores rentas soportan una mayor carga— es posible reducir los daños de la desigualdad extrema y el peligro de plutocracia. Un sistema fiscal progresivo garantiza que una parte mayor de los recursos de la sociedad acaba en manos del ciudadano medio, que tiene legítimo derecho a reclamar una participación mayor de la que normalmente se le asigna —como argumentaremos en el próximo capítulo—, y evita que los ricos se apropien de una cuota tan gigantesca de la riqueza colectiva, lo que impide que su poder económico les permita pisotear nuestras democracias.

En las tres últimas décadas, los ideólogos conservadores del mundo anglosajón han elaborado una extensa lista de argumentos que, en resumen, vienen todos a decir lo mismo: que «el gobierno es malo y los mercados, buenos», de lo cual se concluye que hay que bajar los impuestos. No se han cansado de repetir, por un lado, que los programas estatales financiados vía impuestos son en general ineficaces a la hora de lograr sus objetivos sociales; y, por el otro, que los impuestos altos tienen enormes costes económicos. De esta manera esperan convencernos de que todos estaríamos mejor si se redujeran los impuestos.

Si estas afirmaciones fueran ciertas, sería de esperar que los países con impuestos altos no estuvieran mejor en términos sociales que los países con tipos impositivos bajos, y también que fueran un auténtico fracaso económico. Sin embargo, los datos indican lo contrario. De hecho, los países con impuestos altos tienden a tener mejores resultados en materia social que los que tienen impuestos bajos; y sus economías parece que no sólo no se ven afectadas por los altos tipos impositivos, sino que incluso mejoran. Repasaremos estos datos en el capítulo 3, con ayuda de una serie de gráficos que aportan pruebas, recogidas en un amplio abanico de países, en favor de los argumentos de quienes defienden impuestos más altos, y no únicamente para los ricos. Nuestros gráficos muestran que en todo el mundo desarrollado hay una correlación clara entre altos niveles tributarios totales y mejores resultados en bienestar social, así como una correlación entre altos niveles tributarios totales y buenos o mejores resultados económicos. Dicho de otro modo, si nos fijamos en los resultados reales —no en teorías económicas—, lo que encontramos son pruebas contundentes de que los impuestos altos son beneficiosos para la sociedad en su conjunto.

Estos datos desmienten rotundamente los argumentos anti-impuestos que venimos oyendo en las últimas décadas. Los conservadores siempre presentan los impuestos de manera aislada, y se fijan exclusivamente en el impacto que tiene el hecho de detraer ingresos de los contribuyentes, que de este modo ven reducida su renta disponible. Desde este punto de vista limitado, resulta difícil ver algún beneficio en los impuestos. Pero eso es pasar por alto lo que se hace con el dinero recaudado. Los Estados no tiran ese dinero a la basura; lo gastan.

Los conservadores responden a esto poniendo el énfasis en el despilfarro de la administración. Está claro que las administraciones despilfarran y que hay ineficiencia burocrática. Pero, en conjunto, los Estados gastan en programas y servicios que son enormemente beneficiosos para la población. Los impuestos nos han permitido tener centros de enseñanza de calidad que son un verdadero tesoro democrático, matrículas asequibles en universidades de primer nivel, excelentes servicios sanitarios, parques públicos, bibliotecas, calles seguras, ciudades habitables; también nos han liberado del miedo a las facturas hospitalarias abrumadoras. Nada de esto es barato.

Los impuestos también nos ayudan a repartir nuestros ingresos a lo largo de la vida para maximizar nuestro bienestar; por ejemplo, transfiriendo rentas de los años en que generamos mayores ingresos a los años de jubilación; de los años en que no tenemos que sostener a personas dependientes a los años en que sí, y desde las etapas en que estamos sanos y somos capaces de cubrir nuestras propias necesidades a las etapas en que estamos enfermos o padecemos alguna discapacidad.

Y lo que es igual de importante, los bienes y servicios públicos que sufragamos con nuestros impuestos permiten que los trabajadores gocen de mejor salud, mejor educación y mayor seguridad económica y, de este modo, sean menos vulnerables frente a despidos y cierre de empresas. Gracias a esta mayor seguridad, los trabajadores tienen más capacidad para reclamar y obtener la parte de la renta nacional que les corresponde y que producimos colectivamente entre todos.

En última instancia, lo que está en juego con los impuestos es la cuestión de quién ejerce el poder en la sociedad. En países con bajos niveles de impuestos, una minoría de personas ricas tiende a ejercer el poder a través de su dominio de los mercados privados; en países con altos niveles de impuestos, tiende a ejercerlo una mayoría de ciudadanos, por medio de gobiernos democráticamente elegidos.

A pesar de la insistencia de la derecha en lo contrario, la idea, casi universalmente denostada, de impuestos más altos resulta ser un planteamiento de lo más razonable.

Sin duda, mucha gente se opondrá firmemente a la propuesta de subir los impuestos, y a lo largo de este libro nos ocuparemos de las principales objeciones que suelen esgrimirse. No obstante, en este punto queremos destacar una que mucha gente parece encontrar especialmente convincente: el temor a que unos impuestos más altos provoquen fugas de capital y la salida de los profesionales mejores y más brillantes. Queremos ocuparnos de esta objeción desde el primer momento, no sólo porque mucha gente parece prestarle oído, sino también porque como problema está, sencillamente, sobrevalorado.

Por supuesto, la sola mención de impuestos más altos desata inmediatamente rumores sobre la salida de los ricachones. En junio de 2012, David Cameron parecía casi exultante ante la perspectiva de atraer a Gran Bretaña a la élite adinerada de Francia, después de que el nuevo gobierno galo decidiera subir los impuestos a los ricos. «Si los franceses siguen adelante con el tipo máximo del 75%, extenderemos la alfombra roja y daremos la bienvenida a más empresas francesas y éstas pagarán sus impuestos en el Reino Unido y costearán nuestro servicio sanitario, nuestros colegios y todo lo demás».

En primer lugar, conviene hacer notar que la malevolencia de Cameron se dirigía contra los habitantes de un país vecino, que es además un socio comercial y un aliado valioso. El pueblo francés acababa de elegir a François Hollande, que se había presentado con un programa que incluía subidas de impuestos a los ricos, y sin embargo Cameron instaba a la élite francesa a castigar a sus conciudadanos —al privarlos de ingresos con que financiar la sanidad y la educación públicas— por ejercer sus derechos democráticos. Como comentó sin rodeos Richard Murphy en el Guardian, Cameron estaba tratando de «socavar una decisión que el pueblo francés ha tomado de manera democrática. Eso es lo que hacen los paraísos fiscales: faltar el respeto a la democracia».[5]

La posibilidad del éxodo ha sido siempre una poderosa baza en manos de los ricos, y nunca han dudado en hacerla valer amenazando —a menudo a través de voceros como abogados fiscalistas y asociaciones de empresarios— con usarla. Lo que no

está tan claro es hasta qué punto se trasladan realmente a otros países para evitar los impuestos altos. Algunos datos indican que, salvo en un pequeño número de casos, mediáticos y muy sonados, pocos ricos dejan sus países de origen a causa de los impuestos. Sin embargo, se vayan realmente o no, la amenaza —ya la hagan ellos o sus representantes, ya simplemente la invoquen los políticos que tratan de justificar la necesidad de plegarse a las exigencias de los más acomodados— ha sido sin lugar a dudas un arma muy poderosa para conjurar las subidas de impuestos a los millonarios.

Lo que rara vez se dice es que, aun cuando realmente cumplan sus amenazas y se vayan, el impacto negativo sobre la sociedad es pequeño o inexistente. En otras palabras, que si bien los ricos se las han arreglado para generar miedo entre la población y tener a raya a los políticos amenazando con irse, hay pocas pruebas, o ninguna, de que este éxodo en realidad nos perjudique.

A mediados de los setenta, en la prensa británica se leía a menudo que muchos directivos estaban considerando la posibilidad de trasladar su residencia al extranjero debido a los elevados niveles de impuestos. Sin embargo, un estudio sobre ejecutivos de grandes empresas realizado por el Instituto de Estudios Fiscales llegó a la conclusión de que «los cambios en los niveles de ingresos e impuestos para el personal directivo en Reino Unido durante la década de los setenta tuvo un impacto muy leve en la capacidad para retener, contratar o trasladar a los ejecutivos necesarios para cubrir los puestos de dirección».[6] Más recientemente, un informe de 2011 de la High Pay Commission [Comisión sobre grandes sueldos] determinó que la movilidad global en la élite es más reducida de lo que generalmente se piensa. Esta comisión independiente, patrocinada por la Fundación Joseph Rowntree, detectó «una sola fuga entre consejeros delegados de empresas incluidas en el índice FTSE 100 en cinco años, siendo además que esa persona había sido fichada por una empresa británica».[7] En contra del tan cacareado mito de la fuga de cerebros y sus peligros, la salida de profesionales y directivos de empresa no es algo habitual, como tampoco sería difícil sustituirlos por individuos igualmente capacitados y que nunca han gozado de las ventajas del amiguismo que suele lubricar las carreras de muchos de aquellos a quienes vendrían a sustituir.

Tampoco hay datos que demuestren que sufriríamos un grave quebranto si las grandes fortunas dejaran el país y se llevasen su capital. Otra cosa sería si viviésemos en un mundo donde a los ciudadanos se les impidiera invertir en el extranjero, o fuera obligatorio invertir los ahorros en empresas nacionales; pero no es ése ni remotamente el caso en los países occidentales modernos. Así pues, teniendo en cuenta cuáles son las reglas de la economía global, el hecho de que los ricos permanezcan en sus países de origen tiene escasa influencia a la hora de decidir dónde invierten sus fortunas. La industria financiera —con el respaldo del pensamiento económico dominante— defiende firmemente la idea de que los ricos deben hacer caso omiso del concepto de ciudadanía cuando se trata de invertir. De hecho, uno de los dogmas centrales de la «globalización» es que la ciudadanía ya no es un dato relevante para quienes controlan los fondos de capital. ¿A qué viene entonces tanto alboroto por el sitio que los milmillonarios consideren su hogar?

Podría pensarse que los muy ricos, aun cuando no estén obligados a invertir en el país en que viven, sí están obligados al menos a pagar en él los impuestos. Sin embargo, tampoco esto es demasiado cierto, dado que una gran parte de las rentas de los megarricos están depositadas en paraísos fiscales extranjeros que quedan fuera del alcance de las autoridades tributarias nacionales. Según los datos de la Red por la Justicia Fiscal, las grandes fortunas globales ocultan alrededor de 13 billones de libras en paraísos fiscales, el equivalente al PIB conjunto de Estados Unidos y Japón,[8] lo cual lleva a preguntarse si el considerable esfuerzo de las autoridades británicas por atraer a los millonarios a su territorio tiene siquiera sentido desde un punto de vista económico. Reino Unido actúa en realidad como un paraíso fiscal para extranjeros ricos, a los que ofrece importantes ventajas fiscales como residentes «no domiciliados», de modo que el entusiasmo de David Cameron a la hora de seducir a la élite francesa para que se instale en Gran Bretaña no es sólo un insulto a la soberanía gala; es además inútil, si el objetivo es conseguir mayores ingresos para la sanidad y la educación británicas. Los ricos exiliados franceses que se instalasen en Reino Unido serían clasificados como «no domiciliados» y por lo tanto tendrían que tributar a unos tipos escandalosamente bajos (abundaremos en esta cuestión más adelante).

Por supuesto, la presencia de una élite acaudalada entre nosotros supone un montón de trabajo para mayordomos, chóferes, asesores fiscales, cirujanos plásticos, jardineros y todos aquellos cuyo trabajo consiste en atender las necesidades de los millonarios. Otra consecuencia probable es la subida de los precios de la propiedad inmobiliaria, puesto que los ricos invierten en fincas de lujo, lo cual tiene sus ventajas y sus inconvenientes: beneficia a otros propietarios, pero también aleja a la mayoría de los ciudadanos de la posibilidad de tener un piso en propiedad. En cualquier caso, la subida de los precios de los inmuebles y una economía dependiente de los servicios para ricos son probablemente las dos únicas consecuencias seguras de vivir en un país donde se instalan las grandes fortunas; beneficios que, siendo en sí mismos bastante dudosos, hay que comparar con los efectos negativos, que están bien documentados. En su aclamado libro Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva, Richard Wilkinson y Kate Pickett se apoyan en una enorme cantidad de datos sociológicos, así como en investigaciones propias, para sacar a la luz la larga lista de problemas que se agudizan a causa de las grandes desigualdades de ingresos, y entre los cuales se cuentan: peor salud física, enfermedades mentales, drogodependencia, violencia, obesidad, menor longevidad, empobrecimiento de las relaciones sociales y reducción de las perspectivas de ascenso social.

Por consiguiente, una buena respuesta a las amenazas de los ricos de irse del país podría ser: que tengan un buen viaje.

También cabe señalar el absoluto egoísmo que implica esa decisión de cambiar de residencia, teniendo en cuenta todos los privilegios de los que han disfrutado y hasta qué punto la sociedad les ha ayudado a llegar donde están. Como tituló en portada el periódico parisino Libération después de que el magnate de la moda y ultrarrico Bernard Arnault solicitara la nacionalidad belga, al parecer para evitar la subida de impuestos: «¡Lárgate, rico gilipollas!»

A finales del siglo XIX, el agitador y líder populista norteamericano William Jennings Bryan, defendió esta idea de forma aún más elocuente en un discurso ante el Congreso de los Estados Unidos, después de que 400 destacados líderes empresariales amenazaran

con abandonar el país si el impuesto sobre la renta se aprobaba por ley. En una intervención memorable, Bryan despreció el temor a las nefastas consecuencias que podrían derivarse de semejante decisión, señalando que «podemos permitirnos perderlos, a ellos y a sus fortunas, antes que arriesgarnos a padecer la influencia corruptora de su presencia. […] Que se vayan, y cuando abandonen sin remordimientos su país natal, ¡que resuene en sus oídos la maldición del poeta!»

Después de estar durante años en el candelero y de disfrutar del brillo halagüeño de la fama, en el otoño de 2010 los super ricos estaban empezando a experimentar algo nuevo y bastante perturbador: la luz de un foco mucho más severo que apuntaba hacia ellos de modo amenazante. Los que manejaban este nuevo foco proliferaban en docenas de ciudades y pueblos de todo el Reino Unido, comportándose como esas turbas alteradas que uno encuentra en lugares remotos en los que las formas del mundo libre no se respetan lo suficiente. En Londres, poco antes de Navidad, en uno de los días con más ajetreo de compras del año, estas multitudes, furiosas ante las noticias que informaban de la evasión generalizada de impuestos por parte de las grandes fortunas, estaban organizando protestas en algunas de las tiendas de ropa más importantes de Oxford Street, y se centraron en especial en los establecimientos de sir Philip Green, el magnate multimillonario del comercio minorista, fanático defensor de los planes de austeridad, y su esposa Tina, cuya aversión a la austeridad personal quedó reflejada en la decisión de establecer su residencia en el paraíso fiscal de Mónaco.

La revuelta llegó incluso a estallar en Estados Unidos al año siguiente. De repente, en septiembre de 2011, ser extraordinaria, descomunal, lujuriosamente rico ya no era motivo de orgullo, algo de lo que presumir alegremente ante el mundo haciendo chirriar los neumáticos del Lamborghini frente a los peatones de la calle. Wall Street —el centro de la ambición, la codicia y el glamour, el auténtico punto G del sueño americano— ya no era un lugar a glorificar, sino, más bien, un lugar que había que ocupar.

Convertirse en el objetivo de todas estas protestas resultaba, sin

duda, desconcertante para los miembros de la élite financiera, que todavía no alcanzaban a comprender por qué se suponía que debían sentirse culpables por el colapso financiero de 2008.

Esta perplejidad había quedado patente en enero de 2009, sólo unos pocos meses después del hundimiento financiero, en la cita anual de la élite económica que se celebra en la ciudad suiza de Davos, donde banqueros, líderes empresariales, políticos influyentes y otros grandes pensadores se reúnen para celebrar el mundo globalizado de los mercados financieros liberalizados, el Estado mínimo y el capitalismo revitalizado. El título de un reportaje publicado en la web Slate captaba bien este estado de ánimo: «El hombre de Davos, desconcertado.» El periodista Daniel Gross explicaba en el artículo que en Davos había amplio consenso en que «el trabajo de los Grandes Hombres y Mujeres consiste en triunfar, y los fracasos hay que atribuírselos al sistema». O, como señalaba Julian Glover en el Guardian: «Hay verdadera sorpresa, la pesadumbre apenas ha comenzado, pero en Davos nadie parece pensar que [eso] signifique que ellos deberían ser menos poderosos o menos ricos», cosa que requeriría un cambio de mentalidad, que no es precisamente algo a lo que este grupo parezca ser muy propenso. Al fin y al cabo, uno de los conceptos clave del orden económico imperante en las últimas décadas ha sido la importancia central del talento individual, y la necesidad de conceder a los «mejor dotados» cuantiosas recompensas para atraerlos a los importantísimos puestos de Wall Street y la City londinense. El hecho de que estos mismos individuos fueran, en parte, responsables del catastrófico hundimiento de la economía global no parece que haya hecho mella en esta mentalidad de sueldos exorbitantes.

Y así, el Royal Bank of Scotland, en la UVI estatal tras el crash financiero, pagó de todos modos 340 millones de libras en bonificaciones en efectivo en febrero de 2009. En Manhattan, el entonces presidente ejecutivo de Merrill Lynch, John Thain, declaró que pagaba a sus directivos 4.000 millones de dólares en bonos para retener a los «mejores»; eso justo después de que esas mismas lumbreras hubieran llevado a la compañía a unas impresionantes pérdidas netas de 27.000 millones de dólares. La decisión de los ejecutivos de Wall Street de pagarse a sí mismos la cifra récord de 140.000 millones de dólares en 2009 —superando así su propia

marca de 2007— puede haber extrañado, dadas las circunstancias; pero ¿quién dijo que los banqueros de Wall Street fueran gente modesta o propensa a dudar de sí misma?

Lejos del ambiente enrarecido de Davos, Edimburgo, Londres o Nueva York, sí que empezaban a surgir dudas. Algunos tipos «menos dotados» clamaban por reformas, y llegaban a sugerir que recortar los sueldos de los ejecutivos podría animar a estos superdotados a buscar puestos de trabajo socialmente más útiles, en áreas como la enseñanza o la atención sanitaria. Sin embargo, una carta al director del New York Times llamó la atención sobre el peligro de semejante planteamiento, argumentando de manera muy convincente en favor de mantener los sueldos exorbitantes e incluso las enormes bonificaciones para los ejecutivos: «Si no los tuvieran, se pondrían a buscar otros trabajos. ¿De verdad queremos que estos payasos incompetentes y avariciosos construyan nuestras casas, enseñen a nuestros hijos o conduzcan nuestros taxis?»

Antes de seguir adelante, tenemos que dejar claro que no estamos contra todos los ricos. Nuestras críticas se dirigen contra aquellos que han apoyado la agresiva campaña de los últimos años para canalizar las recompensas de la sociedad hacia ellos mismos, situados en la cúspide de la escala de rentas, y en especial contra aquellos que han esgrimido la amenaza de salir del país para intimidar a los gobiernos y conseguir que mantengan los impuestos bajos. Es más, hay que decir que entre quienes han criticado esta defensa agresiva de los millonarios se cuentan algunos millonarios. Eduard de Rothschild, miembro de la célebre dinastía de banqueros y uno de los accionistas principales de Libération, respaldó el ataque del rotativo contra Bernard Arnault por haber amenazado con renunciar a la ciudadanía francesa después de que el gobierno galo elevase el tipo impositivo máximo. Rothschild declaró que él mismo pagaría los nuevos impuestos «de buena gana». Del mismo modo, el inversor y multimillonario Warren E. Buffett ha sido uno de los apoyos fundamentales de Obama en su intento de elevar los impuestos a las rentas altas, y ha respaldado la denominada «tasa Buffett», que garantiza que los ricos tienen que tributar a tipos fiscales como mínimo iguales a los que paga la secretaria del

magnate.

También tenemos que decir que no estamos en contra de toda desigualdad. Al contrario, cierto grado razonable de desigualdad no sólo es aceptable e inevitable, sino también deseable, pues permite que los distintos niveles individuales de esfuerzo, contribución y asunción de riesgo obtengan distinta recompensa. Pero lo que existe hoy día en el Reino Unido es un nivel de desigualdad extremo, si se compara con la mayoría de los países del mundo industrializado avanzado.

Y es igualmente extremo si se compara con la historia reciente de la propia Gran Bretaña. Por supuesto, Inglaterra tiene una larga historia como plutocracia, en la que una pequeña élite adinerada ha disfrutado del monopolio virtual de la riqueza y el poder; pero en la década de los cuarenta del pasado siglo dio comienzo un notable progreso en la reducción de la desigualdad de ingresos en el país. La idea de que «el rico siempre se hace más rico» dejó de ser cierta en las décadas posteriores al crash de 1929 y la Gran Depresión de los años treinta. Los grandes barones de la banca que habían controlado la City en los años veinte vieron sus alas cortadas en la nueva época de la regulación financiera y la fiscalidad progresiva. Así, mientras que en 1939 había más de mil millonarios en Gran Bretaña, en 1953 se contaban tan sólo 36.[9]

Esta disminución del número total de millonarios coincidió con el aumento de la riqueza del resto de la población. Entre 1940 y 1980, la renta nacional siguió creciendo, pero estuvo mucho más repartida. En 1937, el grupo de privilegiados incluido en el 1% de los que más ganaban en el Reino Unido acaparaba en total un 16,9% de la renta nacional. Este porcentaje se redujo de manera significativa en las décadas posteriores a la segunda guerra mundial. En 1955 el 1% más rico acaparaba solamente un 9,3% de la renta nacional y en 1978 la participación de ese mismo 1% en la renta nacional se había reducido a un mínimo histórico de sólo el 5,7%. No es de extrañar que este periodo de posguerra fuera bautizado como la «edad dorada del capitalismo», pues en esos años los beneficios del crecimiento económico se repartían no sólo entre quienes estaban más arriba, sino a todo lo largo y ancho del espectro social.

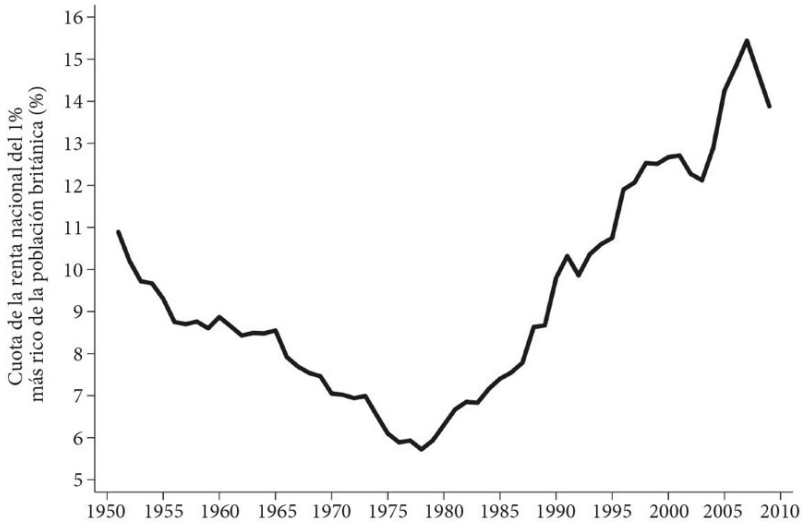

Fig. 1 Aumento de super ricos en Reino Unido10

En aquellos años, el nivel cada vez mayor de igualdad se veía simplemente como parte de la marcha del progreso, como parte de la evolución hacia un modo de vida más moderno y avanzado. En otras áreas, como por ejemplo en la evolución de los derechos jurídicos y políticos, se asistió a un progreso histórico similar en el sentido de una mayor igualdad. Este avance general hacia una mayor igualdad y una mayor inclusión social ha continuado, del mismo modo que los derechos jurídicos y políticos han seguido evolucionando. En las últimas décadas ha habido importantes logros, por ejemplo, en el reconocimiento de los derechos de grupos desfavorecidos como minorías étnicas, mujeres, gays, lesbianas, transexuales y discapacitados. Pero mientras que la marcha general hacia una mayor igualdad ha proseguido y ha avanzado considerablemente en las últimas décadas, la marcha hacia una mayor igualdad de ingresos se ha detenido bruscamente y ha invertido su sentido de manera radical.

En las tres últimas décadas, los ingresos reales (si se descuenta la inflación) de la mayoría de los británicos se han estancado. En la

práctica, la totalidad del crecimiento de la renta ha ido a parar al 10% más rico, con ganancias especialmente grandes para el 1% más rico y ganancias increíblemente grandes para el 0,1% más rico. Como mostró un informe de la Resolution Foundation en 2011, la mitad más pobre de los trabajadores británicos ha visto cómo su participación en la renta nacional caía en una cuarta parte en los últimos treinta años. Al mismo tiempo, la cuota de renta que pasaba a manos del 1% más rico se ha incrementado en un 50%.[10] La figura 1 ilustra este drástico incremento de la parte de la renta nacional que va a los más privilegiados al que hemos asistido en las últimas décadas.

Ni que decir tiene que el aumento de super ricos ha sido aún más pronunciado en los Estados Unidos. Entre 1980 y 2008, los ingresos del 90% de los norteamericanos situados en la base de la escala social creció un mísero 1% (o 303 dólares de media). En esos mismos años, los ingresos del 0,1% de norteamericanos más ricos creció un 403% (o 21,9 millones de dólares de media). Los 300.000 estadounidenses más ricos ganan actualmente casi lo mismo que los 150 millones de americanos menos favorecidos.[11]

Para poner estos datos en perspectiva —si es que es posible poner algo así en perspectiva—, podemos comparar los ingresos actuales de la fracción de estadounidenses más ricos con la fortuna de John D. Rockefeller, quien en su día y durante muchas décadas fue considerado el arquetipo del millonario. En 1894, en el momento álgido de la Edad Dorada norteamericana, cuando las grandes mansiones se alineaban una tras otra en la Quinta Avenida, Rockefeller tenía unos ingresos asombrosamente grandes de 1,25 millones de dólares (unos 30 millones en dólares de hoy), 7.000 veces más que el sueldo medio de la época. Sin embargo, en 2007, John Paulson, el gestor de fondos de alto riesgo, ganaba 3.700 millones de dólares: más de 80.000 veces el sueldo medio de Estados Unidos.

Se puede ver la cosa de otro modo: Paulson, cuyas apuestas contra el mercado de hipotecas basura contribuyeron a desencadenar el hundimiento financiero de 2008 y la crisis económica global, gana tanto como 80.000 enfermeras, que dan asistencia sanitaria esencial a más de seis millones de norteamericanos.

Por suerte, disponemos de las enseñanzas de la moderna teoría económica, que nos ayudan a encontrarle sentido a semejante brecha; de lo contrario, podríamos acabar preguntándonos cuál es la lógica que hace que Paulson valga tanto como 80.000 enfermeras; o ya puestos, tanto como una sola.

Llega un momento en que las cifras acaban insensibilizando. Si queremos hacernos una idea más clara de lo realmente ricos que han llegado a ser los de arriba —y de lo radicalmente que han dejado atrás a la población en su conjunto—, puede ser útil disponer de una imagen visual. Para ello hemos tomado prestado un concepto creado por el estadístico holandés Jan Pen. La idea consiste en presentar la distribución de ingresos como un desfile nacional en el que participan todos los ciudadanos de un país. La estatura de los participantes viene determinada por sus ingresos. La procesión dura una hora en total, tiempo durante el cual todo el país desfila a gran velocidad por orden de estatura, primero los participantes más bajos (los que tienen menos ingresos) y al final los más altos (los que tienen mayores ingresos).

El desfile ilustra el nivel de desigualdad de un país y puede adaptarse para cualquier país y cualquier época. Por eso, antes de echar un vistazo al desfile de la renta nacional británica actual, vamos a situar la cuestión en un contexto verdaderamente amplio, viendo el aspecto que podría tener esta procesión de la renta nacional en la Gran Bretaña preindustrial.

Se tiende a pensar que la desigualdad extrema es una reliquia de épocas menos avanzadas. Sin embargo, aunque los reyes y nobles de la época preindustrial disfrutaban de un nivel de vida extremadamente suntuoso comparado con el de los pobres de la época, la distancia era considerablemente más pequeña que la que existe hoy entre los milmillonarios y los sin techo que viven en las calles de las principales ciudades británicas. Seguramente la vida de los indigentes no ha cambiado demasiado a lo largo del tiempo, pero los ricos se han vuelto muchísimo más ricos que sus equivalentes de la época preindustrial. Este es, pues, el aspecto que

tendría el desfile de la renta nacional para Inglaterra y Gales a finales del siglo XVII (en 1688 para ser exactos).[12]

A la cabeza veríamos unos personajes diminutos —vagabundos, gitanos, rateros, pordioseros— que se las arreglan para conseguir unas dos libras al año, mendigando o haciendo trucos de magia en los mercados de los pueblos. Tras esta gente extremadamente pequeña vendría un gran número de pobres y campesinos, que seguirían estando muy pegados al suelo. A continuación, muy cerca de ellos, aproximadamente quince minutos después de comenzar el desfile, estarían los criados y los jornaleros, con ingresos de en torno a 15 libras anuales, que medirían unos sesenta centímetros de alto.[13] Por fin empezaríamos a ver a la «clase media» —herreros, plateros, albañiles, caldereros, sastres, tejedores, zapateros, talabarteros—, gente que ganaba entre 38 y 40 libras al año y que tendrían la estatura promedio. Ligeramente más altos serían los tenderos, los cerveceros y los mesoneros prósperos. Luego vendrían los oficiales de la marina, de unos tres metros de altura, y sólo en los últimos minutos empezaríamos a ver algunos gigantes, exitosos comerciantes al por menor y de ultramar, que medirían unos 15 metros. Después, en el último segundo, aparecería un ejército de caballeros fuertemente armados, de treinta y tres metros de alto. Detrás de ellos, con sus pesados ropajes eclesiásticos, los obispos y arzobispos de piadoso aspecto, que ganaban 1.300 libras anuales y se elevarían hasta los cincuenta y tres metros de altura, por mucho que proclamaran que los pobres heredarían la Tierra. Por último, un par de docenas de condes y duques, espléndidamente ataviados, con ingresos superiores a las 6.000 libras, que se elevarían 248 altaneros metros hacia el cielo.

Veamos ahora qué aspecto tiene hoy en día el desfile de la renta nacional británica. Lo más llamativo es la mucho mayor disparidad de alturas, reflejo del hecho de que la desigualdad de ingresos es ahora considerablemente más extrema de lo que lo era hace unos trescientos años.

En los primeros seis minutos del desfile sólo vemos gente diminuta, de menos de treinta centímetros de altura. Esta multitud de personas de bajos ingresos, que ganan menos de 4.500 libras al año, incluye gente que cobra ayudas del gobierno, trabajadores a tiempo

parcial y personas mayores de ingresos fijos. La altura de los participantes va aumentando de manera muy gradual. Después de unos quince minutos, vienen camareros de establecimientos de comida rápida, dependientes de tiendas de ropa y encargados de aparcamiento; todos miden menos de noventa centímetros. Finalmente, un poco más altos, aparecen recepcionistas, obreros industriales y camioneros, que, sin embargo, siguen siendo extremadamente bajos y miden en general menos de 130 centímetros. Este grupo parece interminable.

El desfile prosigue durante casi cuarenta minutos antes de que empecemos a ver personas de estatura normal, expresión de una renta media de unas 25.000 libras anuales.[14] Sólo en los últimos diez minutos comienza a aparecer gente más alta. Se trata, en general, de profesionales de ingresos elevados —abogados, médicos, economistas, arquitectos, ingenieros— y que sobresalen claramente por encima de la multitud, con una estatura de entre 3 y 3,5 metros. En el último minuto, los participantes en el desfile son mucho más altos todavía —cirujanos, abogados de empresa, ejecutivos de publicidad— y están por encima de los 4,5 metros.

Antes de que lleguemos al final del desfile, recordemos que estamos midiendo la desigualdad de ingresos. Si estuviésemos midiendo la desigualdad de riqueza —es decir, el patrimonio neto—, las diferencias de tamaño serían aún más impresionantes y una buena porción de los participantes en realidad tendrían que ir bajo tierra, para reflejar el hecho de que sus deudas son mayores que el valor de sus activos.

Pero en este desfile estamos midiendo la desigualdad de ingresos, de modo que las diferencias de estatura reflejan las diferencias con respecto a lo que cada británico gana en un año a cambio de su trabajo y de contribuir al conjunto de la economía. En la mayor parte de los casos, la gente trabaja y contribuye de alguna manera. Las distintas estaturas reflejan el hecho de que algunos individuos ganan más porque trabajan más, porque son más listos, porque tienen más talento, porque tienen mejor formación o simplemente porque han conseguido mejores trabajos que el resto. Sin embargo, conforme se acerca el final del desfile, el tamaño de los participantes alcanza tales alturas que resulta difícil dar razón de la

enorme discordancia ente ellos y el resto.

Unos segundos antes de que termine, empezamos a divisar algunos rostros famosos en la multitud. Está la supermodelo Kate Moss, con unos ingresos anuales de 5,74 millones de libras, que se a alza a medio kilómetro de altura sobre el suelo. De manera menos inesperada, pero más alto todavía, con 1,5 kilómetros de estatura, aparece Rupert Murdoch, que cobra 18,7 millones de libras de News Corporation, incluso tras el escándalo de las escuchas telefónicas en que se vio envuelta la compañía de su propiedad. En este grupo de gigantes también puede reconocerse al ex presidente ejecutivo de Barclays, Bob Diamond, que mide 1,9 kilómetros de alto y que cobró 23 millones de libras en opciones sobre acciones (a los que renunció ante la presión de la opinión pública por el deshonroso papel jugado en el escándalo de la manipulación de los tipos del Libor, después de haber obtenido una remuneración total de 100 millones de libras desde 2006).[15] David Beckham, con unos ingresos de 28,7 millones de libras (patrocinios incluidos), va trotando con sus 2,3 kilómetros de estatura. A continuación viene Simon Cowell, la megaestrella de la industria del espectáculo, que mide 4,6 kilómetros de alto, con unos ingresos de 57 millones de libras.

Ahora, menos de un segundo antes de que acabe la procesión, atisbamos el grupo de los gestores de fondos de alto riesgo, o al menos sus piernas. Sus cuerpos se elevan tan por encima de nosotros que no podemos verles la cara. Chris Rokos, cofundador de Brevan Howard Asset Management, con unos ingresos netos de 100 millones de libras, alcanza unos monstruosos 8,1 kilómetros de estatura. David Harding, de Winton Capital Management, que gana 390 millones de libras, se dispara hasta unos imponentes 31,6 kilómetros.

Y aquí está, por fin, el más alto de todo el desfile: Alan Howard, el principal gestor de fondos y cofundador de Brevan Howard. Receptor de la remuneración más alta del país, Howard trasladó su residencia a Ginebra en junio de 2010. La compañía de la que es propietario declaró que el traslado se debía a motivos personales, pero todo el mundo sospechó que trataba de evitar la subida de diez puntos porcentuales en el tipo fiscal máximo aprobada en Gran

Bretaña. Su compañía también atrajo la atención de los medios el año pasado, después de que, tras ser despedido, un operador del Royal Bank of Scotland la acusara de haber solicitado al banco que alterase el índice Libor.[16] Aun así, Howard, con unos ingresos de 400 millones de libras, alcanza unos fenomenales 32,4 kilómetros de estatura. Un avión comercial en su techo de vuelo le pasaría a la altura del muslo; la cabeza entraría en la estratosfera, quedando bien lejos de la vista de los millones de británicos que siguen atrapados aquí abajo en la recesión y la austeridad.

Como hemos señalado, hay pruebas sólidas de que una distribución más igualitaria de los recursos supondría importantes beneficios sociales y económicos. Sin embargo, la lucha en favor de un sociedad más igualitaria también se basa en argumentos morales de peso.

Nosotros pensamos que la concentración de recursos en manos de una pequeña élite es un error moral que está pidiendo a gritos una solución. La distribución de los recursos económicos de una sociedad es una de sus estructuras sociales fundamentales. En una economía de mercado, tener dinero es tener libertad. Ingresos y patrimonio confieren un grado extraordinario de libertad y numerosos beneficios. Al contrario, unos ingresos y un patrimonio insuficientes generan todo tipo de desventajas y niegan libertades. De hecho, la concentración de ingresos y patrimonio, y en especial la enorme brecha entre ricos y pobres, modela cada aspecto de la sociedad. Un gran número de ciudadanos ve negado en la práctica su acceso a las principales actividades de nuestra sociedad porque carecen de dinero, el pasaporte básico para todo.

Pensamos además que la aspiración a acaparar una parte tan sustancial de los recursos nacionales carece de legitimidad moral. Aguijoneados tal vez por las acusaciones de ilegitimidad lanzadas por grupos de protesta como el movimiento Uncut-Reino Unido, los megarricos se han esforzado en buscar nuevas justificaciones para su hipertrofiado patrimonio. Uno de los argumentos más extendidos, al menos entre los más privilegiados, es la idea de que las enormes fortunas actuales se han ganado en una «meritocracia», argumento que pone el énfasis en la idea de que la riqueza

heredada tiene actualmente menos importancia que en el pasado. Concretamente, el auge de los milmillonarios «hechos a sí mismos» y el surgimiento de una clase privilegiada de profesionales de la empresa y las finanzas ha llevado a ciertos analistas a concluir que los ricos de hoy se han ganado sus gigantescas retribuciones; que los ingresos se asignan actualmente en el contexto de una economía global despiadadamente competitiva, en la que los mejores y los más brillantes llegan a lo más alto gracias a su propia valía y a sus aportaciones.

No es de extrañar, pues, que el concepto de meritocracia se haya convertido en piedra angular de buena parte de la literatura que esgrimen los miembros de la nueva élite. En un reportaje especial publicado en enero de 2011 —poco después de la constitución del movimiento Uncut-Reino Unido—, The Economist celebraba el ascenso de aquellos a quienes calificaba como «los elegidos»: «Toda sociedad ha tenido élites. […] El gran cambio con respecto al siglo pasado es que las élites son cada vez más meritocráticas y globales. En los países desarrollados, las personas más ricas no son aristócratas, sino emprendedores como Bill Gates». La revista seguía luego cantando las alabanzas de los super ricos de hoy, argumentando que, «en primer lugar, para llegar a ser ricos, por regla general han tenido que hacer algo extraordinario. Algunos, claro está, han heredado parte de su dinero, pero la mayoría han mejorado algún producto, han financiado una buena idea o, cuando menos, han sabido gestionar un cadena de peluquerías y han conseguido que los clientes repitan. Y como la mayoría se han hecho a sí mismos, los ricos de hoy son inquietos y dinámicos».

En realidad, los emprendedores constituyen una parte muy pequeña del grupo de mayores ingresos, menos de un 4% según algunas estimaciones.[17] La actual élite de super ricos está compuesta en su mayoría por ejecutivos de la empresa y las finanzas, que representan alrededor del 60% del 0,1% de los que más ganan (abogados y promotores inmobiliarios representan otro 10%). En el pasado, se consideraba que los ejecutivos corporativos y financieros eran agentes que gestionaban las empresas de la clase propietaria. Sin embargo, en las últimas décadas estos profesionales de la gestión han ido cobrando protagonismo, acaparando más poder para sí mismos y una cuota mucho mayor de las recompensas

económicas.

El resultado, según John C. Boogle, fundador y ex presidente de Vanguard Group, compañía de fondos de inversión radicada en Estados Unidos, ha sido «que los directores ejecutivos han obtenido remuneraciones tremendamente exageradas», remuneraciones que «no están justificadas, ni de lejos, por logros empresariales proporcionales».[18] Bogle sostiene que el mundo de la gran empresa está actualmente plagado de conflictos de intereses, que dejan poco espacio para controlar la connivencia entre presidentes ejecutivos y consejos de administración, comités salariales y auditores. En ese sentido, en el Reino Unido la High Pay Commission llegó a la conclusión de que «en algunas de nuestras mayores empresas las remuneraciones de los altos cargos han experimentado una escalada preocupante, alcanzando niveles estratosféricos», y consideraba asimismo que las grandes empresas estaban tratando de «"camuflar" los sueldos de los ejecutivos» y ocultar «unos acuerdos de retribución cada vez más complejos […] bajo toneladas de informes sobre remuneraciones».[19]

En ningún sitio ha sido más evidente la apropiación de dinero por parte de la clase profesional que en el mundo financiero, cuyos altos ejecutivos forman parte de una élite que el historiador económico Charles Geisst ha calificado como «el grupo con mayores ingresos de todos los tiempos».[20] Entre el 0,1% de británicos que más ganan, no menos de un 30% trabaja actualmente en las finanzas,[21] lo que no sólo refleja lo grandes que han llegado a ser las retribuciones en la cúspide del mundo financiero, sino también la cambiante naturaleza de las finanzas y del papel que juegan en la economía. Antiguamente, su papel consistía en reunir capital para iniciar negocios, para «financiar una buena idea», como dice The Economist. Pero en la actualidad, los barones de este mundo rehuyen en su mayoría las recompensas más inciertas y más a largo plazo que se derivan de financiar buenas ideas y prefieren, por contra, dedicarse a la especulación (o a apostar, como también se conoce), pues las ganancias pueden ser mucho más rápidas y verdaderamente extraordinarias, y normalmente se arriesga menos, puesto que los Estados terminan asumiendo las pérdidas cuando éstas son cuantiosas. Los gestores de fondos de alto riesgo han utilizado la especulación financiera para catapultarse a sí mismos a

una estratosfera de remuneraciones e indemnizaciones que es una liga completamente aparte, con retribuciones muchísimo más elevadas incluso que los niveles de sueldo, ya de por sí extremadamente altos, de los presidentes de las empresas líderes en otros sectores. En 2009, los 25 gestores de fondos de alto riesgo mejor pagados del mundo ganaron un total de 25.900 millones de dólares, algo más de 1.000 millones de dólares de media cada uno.

Presentar a los super ricos financiando buenas ideas o mejorando algún producto es presentarlos bajo una luz muy favorecedora. Pero, fuera de las páginas del Economist, los miembros de la nueva élite global normalmente no se dedican a tales menesteres; tampoco se trata de gente especialmente talentosa o insustituible. Ni siquiera resultan particularmente beneficiosos para la sociedad. Lo más normal es que obtengan sus gigantescas remuneraciones como resultado de la mera suerte, de una actuación despiadada, de su capacidad para especular, de sus fullerías o simplemente por estar mejor posicionados para dirigir las ganancias hacia ellos mismos o para capitalizar oportunidades generadas por la sociedad y de las que otros podrían —y deberían— haberse beneficiado si ellos no hubieran estado allí. Y desde luego, nada hace pensar que los miembros de la actual élite sean más listos, más talentosos o más trabajadores de lo que lo era la élite de la generación anterior, que recibía una fracción de estos sueldos a cambio de un trabajo que era como mínimo igual de bueno y valioso para la sociedad.

En realidad, a la hora de determinar cuánto ganan los ricos —y, para el caso, lo que gana todo el mundo— influyen enormemente las leyes e instituciones concretas que rigen en una sociedad, y que han sido establecidas por quienes tienen el poder para hacer las normas (un tema éste al que volveremos en el próximo capítulo). Se dice a menudo que los enormes sueldos actuales son resultado de la «globalización». En realidad, lo que se denomina «globalización» es simplemente el conjunto de leyes concretas que gobiernan la economía mundial, recogidas en tratados de comercio e impuestas por organismos como la Organización Mundial del Comercio. Y esas leyes, pensadas y aplicadas por la élite, tienden a favorecer a la élite. Es más, si bien todos los países desarrollados han padecido la globalización, en realidad las remuneraciones de los más privilegiados sólo han crecido de una manera tan espectacular en

los países anglosajones. La Europa continental, y en especial los países nórdicos, siguen siendo sociedades más igualitarias, porque han seguido redistribuyendo los ingresos de manera más equitativa, gracias a las leyes que constituyen su sistema fiscal y de transferencias.

Como trataremos de mostrar a lo largo de este libro, el principal factor a la hora de explicar los colosales sueldos de los más privilegiados no es ni su mayor rendimiento ni los efectos de la globalización, sino antes bien el hecho de que quienes más ganan se las han arreglado para modelar la agenda política en los últimos treinta años, utilizando su influencia para imponer leyes, tanto a nivel nacional como internacional, que favorecen sus propios intereses. Más que la creación de riqueza, su principal logro ha sido conseguir desviar hacia ellos mismos una enorme parte de la riqueza creada, lo que en economía se conoce como rentismo parasitario o rent-seeking.

Así pues, la cada vez mayor concentración de ingresos y patrimonio en la cúspide de la escala social es el resultado de cambios deliberados en las políticas económicas que afectan al mundo empresarial y financiero, así como de la liquidación del derecho laboral y los programas sociales que protegían a los que están en los peldaños más bajos de la escala social. El ascenso de una clase de profesionales de las finanzas extraordinariamente bien remunerados se ha visto enormemente facilitada, por ejemplo, por el desmantelamiento de las regulaciones financieras que con tan buen criterio se establecieron en los años treinta, tras el crash de 1929. Y ningún análisis de cómo los ricos han conseguido amañar las reglas en su favor podría estar completo sin poner de relieve el papel que ellos mismos han jugado a la hora de convencer a los gobiernos para que reduzcan las cargas fiscales.

Más importante aún es el hecho de que las élites han conseguido, por medio de una propaganda permanente, convencer a buena parte de la opinión pública de que el desvío masivo de recompensas a los de arriba sencillamente no es un problema. Esta propaganda —que permea los medios de comunicación y el discurso público— ha transformado en la práctica las normas y las expectativas de la sociedad, y ha erigido un nuevo credo social que celebra la

ambición y la codicia personal —en especial, la de los más privilegiados—. Los centros de estudios financiados por las grandes empresas no dejan de fabricar pseudoteorías que explican por qué el enriquecimiento de los ricos es beneficioso para todos; y la conducta depredadora de una parte de la élite ha llegado a percibirse como algo natural y saludable, algo digno incluso de admiración y recompensa.

Todo esto se aleja radicalmente de los valores igualitarios de la posguerra, cuando conductas de este tipo, basadas en la codicia, habrían estado mal vistas. En aquella época había un acuerdo social tácito, ampliamente aceptado, con respecto a los niveles razonables de remuneración para todo tipo de trabajos, incluidos los mejor pagados. Los ejecutivos del mundo de los negocios y los consejos de administración encargados de su supervisión tenían un sentido de los límites. No se remuneraban a sí mismos con retribuciones principescas, porque la opinión pública lo habría considerado inapropiado e indecente, cuando no vulgar. Esa censura social se reflejaba en los altísimos tipos impositivos marginales máximos que predominaron en la época de posguerra y que definían los límites de lo que se consideraba un sueldo razonable, incluso para quienes desempeñaban los trabajos mejor remunerados. Todo lo que traspasara esos límites se veía excesivo, y la sociedad intervenía gravándolo casi en su totalidad.

En las últimas décadas esas restricciones sociales han desaparecido casi por completo, acallando la indignación popular que, en otras circunstancias, seguramente habría acompañado a este robo a gran escala de la renta nacional por parte de los miembros más ricos de la sociedad. La campaña de propaganda que se ha dedicado a vender las virtudes de la codicia desatada parece haber convencido a amplios sectores de la opinión pública de que esta alucinante avaricia es algo aceptable o, cuando menos, «ley de vida»; un rasgo inevitable de la era posmoderna, contra el que no hay nada que hacer. Con una indignación pública enmudecida o desviada hacia la contemplación permanente de las vidas de los multimillonarios, casi nada ha podido impedir que los amos del mundo empresarial y financiero metan mano cada vez más a fondo en la caja registradora.

Las implicaciones de este estado de cosas —para la igualdad y la concordia social, para el bienestar de los ciudadanos, para la democracia británica y hasta para la misma supervivencia del ecosistema planetario— son obviamente enormes, y son el tema de este libro. Pero empecemos tratando de esclarecer un poco lo que está pasando y no nos dejemos confundir, malentendiendo como «meritocracia» un sistema que asigna las mayores recompensas de la historia a un grupo cuyo principal rasgo distintivo es una determinación excepcionalmente feroz de enriquecerse.

■

[1] Según apuntaba Michael Meacher, diputado laborista por la circunscripción de Oldham West y Royton.

[2] Heather Stewart, «George Osborne's austerity is costing UK an extra £76 billion, says IMF» [El FMI asegura que la austeridad de George Osborne le está costando al Reino Unido 76.000 millones de libras más de lo previsto] The Observer, 13 de octubre de 2012. Véase igualmente Aditya Chakrabortty, «The graph that shows how far David Cameron wants to shrink the state» [El gráfico que muestra hasta dónde quiere llegar David Cameron en la reducción del Estado], The Guardian, 15 de octubre de 2012.

[3] http:/www.guardian.co.uk/society/2013/jan/19/super-rich-fight-poverty-oxfam.

[4] Traducimos así la expresión trickle-down effect, utilizada en economía para defender la idea de que las medidas favorables a los más privilegiados —reducción de impuestos, aumento de retribuciones…— acaban beneficiando a la sociedad en su conjunto, ya que la riqueza se va «filtrando», por medio del consumo y la creación de empleo, hacia los sectores menos favorecidos. (N. del T.)

[5] Richard Murphy, «In wooing French tax exiles, Cameron makes a mockery of democracy» [Al cortejar a los exiliados fiscales franceses, Cameron se burla de la democracia], guardian.co.uk, 19 de junio de 2012.

[6] C. G. Fiegehen y W. B. Reddaway, Companies, Incentives and Senior Managers, Oxford University Press, Oxford, 1981, p. 92.

[7] Cheques with balances, Informe final de la High Pay Commission, Londres, 2011, p. 9.

[8] Heather Stewart, «£13tn hoard hidden from taxman by global elite» [La élite global oculta al fisco un tesoro de 13 billones de libras], The Observer, 21 de julio de 2012.

[9] W. D. Rubinstein, Men of Property, The Social Affairs Unit, Londres, 2006, p. 288.

[10] Matthew Whittaker y Lee Savage, Missing Out, Resolution Foundation, Londres, 2011, sumario.

[11] David Cay Johnston, 9 «Things the Rich Don't Want You to Know about Taxes» [Nueve cosas que los ricos no quieren que sepas sobre los impuestos], Association of Alternative Newsmedia, 14 de abril de 2011. Los cálculos de Johnston, realizados en dólares de 2008 antes de impuestos y ajustados a la inflación, se basan en los datos reunidos por Emmanuel Saez y Thomas Piketty, los principales expertos en el campo de los datos sobre desigualdad de ingresos. Véase igualmente A. B. Atkinson y T. Piketty (eds.), Top Incomes: A Global Perspective, Oxford University Press, Oxford, 2010.

[12] Uno de los intentos mejor conocidos de reconstrucción de la distribución de la renta en sociedades pre-industriales es el referido a Inglaterra y Gales en 1688. Elaborado por Gregory King, un funcionario inglés del siglo XVII, se basaba en información confidencial del gobierno. Recientemente, varios historiadores, bajo la dirección de Peter Lindert, han revisado los datos de King y han utilizado nuevas estadísticas para ofrecer un cuadro más completo de la distribución de ingresos en los siglos XVII, XVIII y principios del XIX. Véase Peter Lindert, Revising England's Social Tables 1688 y 1812, Explorations in Economic History, 19, núm. 4, octubre de 1982, p. 385.

[13] Curiosamente, las personas encerradas en manicomios tenían ingresos algo más altos —30 libras anuales de media— que

sirvientes domésticos y jornaleros.

[14] La renta media se calcula dividiendo los ingresos totales de todos los individuos de un grupo entre el número de individuos. La renta mediana o valor medio de la renta, por otro lado, es la renta de la persona que está exactamente en el punto intermedio de todos los asalariados: una mitad de los asalariados gana más que la persona situada en el punto medio y la otra mitad gana menos.

[15] Becky Barrow y Rob Davies, «Bob's Barclays bonanza» [La prosperidad de Bob el de Barclays], MailOnline,4 de julio de 2012. Véase igualmente Jill Treanor, «Ex-Barclays boss Bob Diamond under pressure to hand £2m payoff to charity» [Presión para que el ex jefe de Barclays, Bob Diamond, done a instituciones benéficas los 2 millones de libras de su indemnización por despido], The Guardian, 10 de julio de 2012.

[16] Estas acusaciones fueron formuladas durante el juicio contra el Royal Bank of Scotland por Tan Chi Min, un antiguo operador despedido por el banco. Véase Andrea Tan y Jesse Westbrook, «Brevan Howard Asked RBS to Change Libor, Lawsuit Says» [Según se ha sabido en el juicio, Brevan Howard pidió al RBS que modificase el Libor], Bloomberg.com, 30 de marzo de 2012.

[17] Jon Bakija, Adam Cole y Bradley Heim, Jobs and Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from US Tax Return Data, documento de trabajo, noviembre de 2012, tabla 1, p. 49.

[18] John C. Bogle, The Battle for the Soul of Capitalism, Yale University Press, New Haven, CT, 2005, p. xx —introducción—. [Hay edición en castellano: La batalla por el alma del capitalismo, Marcial Pons, Madrid, 2007. Traducción de Begoña Moreno-Luque Ruiz-Larrea.]

[19] Informe final de la High Pay Commission, p. 8-11.

[20] Citado en Andrew Clark, «Top hedge funds boom despite recession» [Los principales fondos de alto riesgo se disparan a pesar de la crisis], The Guardian, 25 de marzo de 2009.

[21] Mike Brewer, Luke Sibieta y Liam Wren-Lewis, Racing away? Income inequality and the evolution of high incomes, Institute for Fiscal Studies, Londres, 2007, tabla 4, p. 34.

2

Por qué la pornografía es

el único verdadero mercado libre

En diciembre de 2009, el gobierno laborista elevó hasta el 50% el impuesto sobre las bonificaciones a los banqueros, provocando los rugidos de protesta de la élite bancaria, incluidos los bancos extranjeros que operaban en Reino Unido.

El furor crecía y Goldman Sachs, la legendaria firma de Wall Street, informaba discretamente a un importante medio de comunicación británico de que estaba estudiando la posibilidad de trasladar la sede de sus gigantescas operaciones financieras de Londres a Ginebra, una clara señal de que sus altos cargos no estaban dispuestos a someterse al nuevo «superimpuesto». Lloyd Blankfein, presidente ejecutivo de Goldman, que en 2007 percibió un salario de 73 millones de dólares y que ha acumulado alrededor de 500 millones de dólares en acciones de la empresa, había declarado anteriormente que la crisis de 2008 apenas había deteriorado la percepción que los banqueros tenían de sí mismos y de su lugar en la sociedad. En una entrevista con el Sunday Times en noviembre de 2009, Blankfein había defendido con firmeza a su compañía y a sí mismo, afirmando que él no era más que un banquero que se dedicaba a hacer «el trabajo de Dios».[22]

A comienzos de ese año, la subida tributaria que elevó el tipo máximo del impuesto sobre la renta hasta el 50% había provocado una reacción similar entre los miembros de la élite británica, con amenazas de traslado de residencia fuera del país. El empresario teatral sir Andrew Lloyd Webber hizo un llamamiento a la opinión pública para que rechazara lo que calificó como una subida de impuestos sobre los creadores de riqueza: «Lo último que

necesitamos es un ataque estilo piratas somalíes contra los pocos creadores de riqueza que todavía se atreven a surcar las procelosas aguas de Gran Bretaña». Michael Caine, la estrella de cine, se hizo eco de esta indignación y amenazó con abandonar el país si los impuestos al grupo con mayores ingresos subían un solo punto porcentual.[23] En un comprensivo artículo publicado en el Telegraph sobre las quejas fiscales del actor, el periodista Iain Martin señalaba que Caine, hijo de una limpiadora y un mozo del mercado de pescados de Billingsgate, era la encarnación del ascenso social que el gobierno debería estar tratando de fomentar. Lo que necesitamos no son impuestos más altos, afirmaba Martin, sino «quitar de en medio los escombros de la injerencia estatal».[24]

En realidad, Martin —como casi todos los críticos de los impuestos altos para los ricos— pasa oportunamente por alto un hecho fundamental: que sin «los escombros de la injerencia estatal» los ricos no tendrían nada.

Se trata de una cuestión tan simple como irrefutable, pero que casi siempre se omite: para que haya propietarios de lo que sea —dinero, tierras, joyas, yates— es imprescindible que haya un Estado que cree leyes y las haga cumplir. Este es el punto de partida lógico para cualquier debate serio sobre riqueza y patrimonio y sobre quién tiene derecho a qué.

Sin gobierno reinaría el caos y la anarquía, o lo que el filósofo del siglo XVII Thomas Hobbes denominó «la guerra de todos contra todos». En tales condiciones, la vida no sólo sería difícil y turbulenta —o, en palabras de Hobbes, «desagradable, brutal y breve»—, sino que no habría manera segura de hacer respetar la propiedad. O, como dijo de forma más resumida Jeremy Bentham, otro filósofo inglés: «Suprímanse las leyes y desaparecerá cualquier tipo de propiedad». En esas condiciones, todos disfrutarían más o menos del mismo bienestar: prácticamente ninguno. En consecuencia, filósofos como Liam Murphy y Thomas Nagel sostienen que es un error «pensar que las diferencias de capacidad, carácter y patrimonio heredado que dan lugar a grandes desigualdades de riqueza en una economía de mercado organizada tendrían el mismo efecto si no hubiera un gobierno que crease y protegiese los derechos legales de propiedad».[25]

Viendo lo que significaría la supresión del Estado, ya podemos desechar la idea de que la «injerencia estatal» ha sido muy dura con los ricos. Antes al contrario, ese Estado entrometido ha sido su mejor amigo. Sin él, estarían rebuscando en la maleza como todo el mundo, temiendo que las bandas de saqueadores se lanzaran en cualquier momento sobre el búfalo que acababan de cazar para tratar de alimentar a su prole. Sólo gracias al complejo conjunto de leyes que regulan la propiedad, las sucesiones, los contratos, la actividad bancaria, la Bolsa y el resto de relaciones comerciales —por no hablar de los procesos penales contra quienes quisieran apropiarse del búfalo— pueden los ricos estar seguros de conservar sus posesiones y disfrutar de la vida acomodada que éstas traen consigo.

En realidad, el sistema de derechos de propiedad garantizado por el Estado, si bien en teoría beneficia a todo el mundo, ofrece muchas más ventajas a los ricos que al resto de la gente. Como señala el jurista norteamericano Robert Hale, «un propietario, de resultas del conjunto de restricciones inherente a los derechos de propiedad, se beneficia de que los actos de los no propietarios no interfieren en su libertad de utilizar un traje andrajoso. Otro propietario disfruta de la libertad de circular por un Estado y de utilizar un gran número de automóviles sin que nadie se entrometa en sus actos […] Las ventajas que confieren estos derechos no son iguales en ningún sentido relevante».[26] Podría añadirse que es probable que la policía responda de forma un tanto diferente a una llamada del vagabundo que denuncia que alguien se está llevando su andrajoso traje que a otra del propietario que informa de que están robando en su mansión. En teoría, el Estado está al servicio de todos, pero con algunos es más solícito y cumplidor que con otros.

En realidad, quienes carecen de recursos enseguida encontrarán al Estado y todos sus medios dispuestos en su contra. El profesor Hale hace notar que, aunque no hay ninguna ley que prohíba comer, «hay una ley que prohíbe comer cualquiera de los alimentos existentes de hecho en una comunidad concreta: es la ley de la propiedad». Si el individuo no dispone de dinero para comprar comida, tendrá que irse con las manos vacías. Del mismo modo, tampoco puede tomar posesión del encantador columpio que hay en el jardín de alguien y decirle luego a la policía que sólo estaba

ejerciendo su derecho a la propiedad privada. La propiedad privada es un privilegio especial, respaldado por el poder del Estado y otorgado exclusivamente a quienes disponen de recursos suficientes.

Obviamente, los ricos no tienen nada que objetar a la injerencia gubernamental cuando de lo que se trata es de hacer valer los derechos de propiedad. Se molestan sólo cuando el Estado se entromete gravando con impuestos sus rentas, en especial cuando dichos impuestos son progresivos, es decir, cuando gravan con un tipo marginal más alto las rentas más altas. Pero cuando se quejan de que esta fiscalidad es injusta —e insinúan que viene a ser como un «asalto estilo piratas somalíes»—, los ricos están dando a entender que los ingresos que perciben, antes de tributar, son de alguna manera justos. Ellos se dedican a cuidar de sus negocios, reciben a cambio la recompensa que merecen su talento y su esfuerzo y luego Hacienda se presenta y perturba una distribución de la riqueza que en sí misma es intrínsecamente correcta. Lo que se está dando por sentado es que la manera en que el «mercado» distribuye las rentas es justa.

Este presupuesto se basa en la idea de que el mercado funciona siguiendo unos principios elementales, naturales —análogos a la ley de la gravedad—, que no están sujetos al tipo de presiones humanas y a la manipulación política que supuestamente dan forma al sistema tributario. Dicho de otra manera, que el mercado sería lo que quedaría si se suprimiese la mano interventora del Estado, si se dejase que las cosas pasaran sin más, de acuerdo con las leyes de la naturaleza. De ahí la expresión laissez-faire («dejar hacer» o «dejar en paz»). Pues bien, esta idea es una ficción. El «mercado» es tan hijo del Estado como lo pueda ser el sistema tributario. Ambos se basan en una complicada serie de leyes ideadas y aplicadas por seres humanos. En consecuencia, quienes disponen del poder para hacer las leyes pueden darles forma en su propio provecho.

El nivel de beneficios de una empresa, por ejemplo, viene determinado por un conjunto de normas, que incluyen los derechos contractuales y de propiedad: leyes de propiedad intelectual que impiden que la competencia se apropie de una innovación; leyes medioambientales que definen cuánto puede contaminar una empresa o a qué multas se enfrenta si sobrepasa esos límites;

normas laborales que determinan si los empleados están autorizados a constituir un sindicato o cuándo se les permite abandonar su puesto de trabajo; legislación contractual que establece las compensaciones en caso de que un cliente no cumpla los términos de un acuerdo o lo que se debe pagar al propietario si se quiere romper el contrato de arrendamiento de una fábrica. Después de que todas estas leyes, y muchas otras, determinen el nivel de beneficios de una empresa, viene un conjunto muy diferente de normas que regulan la transferencia de esos beneficios a los propietarios de la compañía: qué derechos tienen los accionistas para decidir cómo se reparten los beneficios, quién cobrará y quién no en caso de quiebra de la empresa, etcétera. (Es más, la misma existencia de la empresa es posible gracias a la legislación que permite su constitución como sociedad, lo que limita la vulnerabilidad financiera personal de los directivos y los propietarios de la compañía en caso de demanda judicial.)

Cuando un accionista ha obtenido su dividendo, puede invertir parte de su dinero en bonos. De nuevo, la mano del Estado intervendrá para determinar los beneficios que esa persona puede conseguir de su inversión, puesto que la retribución de esos bonos se fijará en función de los tipos de interés, establecidos por los gobernadores de los bancos centrales nombrados por el Estado. Las decisiones que afectan a los tipos de interés dependerán de si estos gobernadores (y, en última instancia, el gobierno que los ha puesto en el cargo) dan prioridad al control de la inflación (como los propietarios de la riqueza suelen desear) o al fomento del empleo (como suelen desear quienes no son ricos).

Y en lo que respecta a abogados, médicos, economistas, ingenieros, arquitectos y otros profesionales, los elevados ingresos de que disfrutan son resultado de una legislación que concede a estos gremios el monopolio sobre su actividad. Al concederles el poder legal para autorizar el ejercicio profesional en un campo determinado, el Estado da a estos profesionales la potestad de restringir el número de participantes en dicho campo profesional, y de este modo pueden asegurarse una alta demanda y unas tarifas elevadas por sus servicios. Si bien estas leyes pueden ser necesarias para proteger al público de curanderos y charlatanes, está claro que también aseguran los ingresos de un pequeño grupo de

profesionales. En definitiva, estos profesionales operan en un contexto estrictamente controlado desde el punto de vista legal: poco que ver con lo que se quiere evocar con la expresión «libre mercado».

Lo mismo puede decirse de la esfera internacional. La economía mundial se rige por un conjunto de leyes internacionales que condicionan los resultados y determinan quién gana y quién pierde. Quienes tienen el poder para hacer las leyes pueden modelarlas en su propio beneficio. Así, en las últimas décadas, unos intereses corporativos cada vez más poderosos han conseguido que se modifique el derecho comercial internacional y que se aprueben tratados de «libre comercio» que suprimen o reducen los aranceles nacionales y hacen valer una serie de derechos de los inversores que facilitan los flujos de capital y que limitan la intervención del Estado. Son estos cambios legales los que han multiplicado la movilidad del capital, con consecuencias negativas para el trabajo. Sí, claro, nos dicen que en la actualidad el capital es móvil debido a la «globalización». En realidad, el capital también podría haber sido altamente móvil en el mundo de posguerra, pero en aquella época la legislación internacional de comercio establecía más restricciones a este respecto. Son las leyes internacionales —y no las nebulosas fuerzas de la «globalización»— las que han relajado las restricciones sobre el capital, mermando así el poder de negociación del trabajo.

La cuestión es que no hay un ente simple y natural llamado «mercado». El mercado es el resultado de un conjunto complejo de leyes nacionales e internacionales que regulan el comercio y los intercambios financieros. Puede adoptar multitud de formas, dependiendo de las decisiones de los funcionarios estatales y de los parlamentarios que diseñan, aprueban e implementan dichas leyes. Si el gobierno se inclina en favor de los intereses de los propietarios de las empresas, puede garantizar un derecho de propiedad fuerte, promulgando, por ejemplo, leyes que dificulten la sindicación de los trabajadores o que ilegalicen las protestas o las huelgas. Con ello el gobierno no se limita a dejar que la naturaleza siga su curso, como da a entender la expresión laissez-faire; al contrario, está interviniendo de forma activa, restringiendo los derechos de los trabajadores, impidiendo que se asocien con otros trabajadores o que abandonen sus puestos de trabajo para maximizar su poder de

negociación.

Si un nuevo gobierno sustituye al anterior y se inclina en favor de los intereses de los trabajadores, podría modificar esa legislación y garantizar el derecho a sindicarse, reforzando así el poder de negociación del trabajo en su lucha con los propietarios de las empresas. Sólo en cuestiones relativas a la sindicación, hay un amplio abanico de posibilidades legales; y la sindicación representa sólo una de las áreas que conforman el enorme repertorio de leyes que determinan el modo de funcionamiento de un «mercado» concreto. Todas estas variantes representan otras tantas maneras en que las reglas del juego pueden modificarse, y cada variante producirá un resultado diferente, en el que los ganadores y los perdedores también serán distintos.

Así, por ejemplo, la ineficacia de las huelgas obreras en las últimas décadas es en gran medida resultado de la aplicación de políticas conservadoras que han inclinado la balanza en contra de los intereses del trabajo, debilitando la legislación que protege los ingresos de los trabajadores y su derecho a sindicarse y a la huelga, y reforzando la legislación que protege los derechos empresariales. Al mismo tiempo, ha habido cambios en otras leyes —en especial, las que fijan las regulaciones financieras y los impuestos— que han permitido que quienes están arriba ganen muchísimo más de lo que podían ganar sus homólogos de hace unas décadas.

¿Cuánto menos, por ejemplo, habría ganado Lloyd Blankfein, presidente ejecutivo de Goldman Sachs, si en 2007 hubiera habido una legislación diferente para los mercados financieros?

Para responder a esta pregunta es conveniente echar un vistazo a la historia reciente. Hace sólo unas décadas, los mercados financieros estaban regulados de una manera mucho más estricta. Fue gracias a los cambios en las reglas que controlan este sector que las firmas radicadas en la City y Wall Street empezaron a crecer hasta convertirse en gigantes extremadamente rentables.

A comienzos del periodo de posguerra las principales firmas de inversión, tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos, eran mucho más pequeñas y operaban como sociedades personales. Esto significaba que los socios mayoritarios eran los propietarios de la

empresa y quienes se repartían los beneficios, pero también los responsables solidarios de todas las deudas y obligaciones de la compañía. Como consecuencia de ello, eran prudentes en sus decisiones de inversión, pues sabían que podían verse en un verdadero aprieto en caso de sufrir grandes pérdidas. Asimismo, se controlaban entre sí, dado que el comportamiento temerario de uno podía desembocar en pérdidas que afectarían a todos los socios de la empresa.

Sin embargo, las cosas cambiaron en los años setenta y ochenta, porque las reglas que regían los mercados cambiaron. En 1970, la Bolsa de Nueva York levantó la prohibición que impedía que los bancos de inversión se convirtieran en sociedades anónimas con cotización en el mercado de valores. Como consecuencia de ello, los principales bancos de inversión estadounidenses fueron pasándose poco a poco a este modelo. En Gran Bretaña, con la súbita desregulación financiera que supuso el Big bang de 1986, las grandes compañías de inversión fueron sustituyendo a las pequeñas sociedades.

En ambos países, los bancos de inversión, que ya no estaban constreñidos por las responsabilidades propias de las sociedades personales, podían conseguir cantidades gigantescas de dinero y aumentar enormemente su tamaño. «La generación del Big bang se hizo millonaria al tiempo que quedaba exonerada de la responsabilidad de velar por los socios de la empresa», señala Philip Augar, ex banquero de inversión británico, en El final del capitalismo de caballeros.[27] Los altos ejecutivos de la banca dejaron de ser personalmente responsables de las deudas de sus firmas. Y cuando algunos individuos dentro de una compañía —o divisiones comerciales enteras— se permitían comportamientos poco escrupulosos en su búsqueda de beneficios cada vez mayores, ya no había la vigilancia que había existido en la época en que la solvencia de todos los socios de la empresa habría estado en juego. A partir de ese momento, los banqueros podían utilizar el dinero de otros, apostar de manera temeraria y desviar de los beneficios unos paquetes salariales muy cuantiosos para ellos mismos, sin correr apenas riesgos.

En efecto, como consecuencia del mayor tamaño de los bancos y del

hecho de que estaban consiguiendo dinero de la sociedad, el gobierno empezó a considerarlos «demasiado grandes para dejarlos caer». Si su comportamiento irresponsable amenazaba con minar la estabilidad de todo el sistema financiero, el gobierno tendría que intervenir y rescatarlos. Para los banqueros, era una situación de ensueño: podrían correr riesgos enormes, sabiendo que todo lo que ganasen sería únicamente para ellos, mientras que las pérdidas las cubrirían los contribuyentes.

Lo que todo esto parece indicar, y a nadie se le escapa, es que las leyes más estrictas que rigieron los mercados financieros en la primera posguerra eran sumamente sensatas, y que su supresión contribuyó en gran medida a la crisis financiera de 2008. No obstante, lo importante en este punto es reparar en que la plutocracia actual obtiene buena parte de sus ingresos por unos medios que no habrían sido posibles bajo la legislación vigente sólo unas décadas antes. Sin una legislación hecha a medida del mercado financiero, está claro que Blankfein habría ganado considerablemente menos de 45 millones de libras en 2007, y su paquete de acciones en Goldman Sachs habría valido hoy bastante menos de 300 millones de libras, seguramente cientos de millones menos.

Bajo la legislación de comienzos de la época de posguerra, hacer «el trabajo de Dios» habría resultado mucho menos rentable.

Nunca sabremos cómo le habría ido a Michael Caine de haber sido una estrella del porno, pero lo que es seguro es que habría ganado menos.

Importa hacer esta comparación porque ayuda a deshacer el mito que lleva a creer a Caine, Andrew Lloyd Webber y otros triunfadores del mundo del espectáculo que sus grandes ingresos son simple consecuencia del ejercicio de su talento en el libre mercado. No les quepa la menor duda: su fortuna ha llegado a ser lo que es gracias a la intervención del Estado. Y no, no estamos hablando de ayudas estatales a la cultura, sino más bien de algo mucho más básico y lucrativo: la complicada legislación sobre derechos de propiedad intelectual que permite que artistas e

intérpretes perciban derechos de autor por sus esfuerzos creativos. Sin esas leyes, las películas en las que aparece Michael Caine podrían copiarse y venderse en todo el mundo sin que Michael Caine recibiera un solo penique. En un sistema desregulado como ése, no habría ninguna productora dispuesta a pagarle unos honorarios sustanciosos ni nada que se le pareciera.

Este es, de hecho, el sino de las estrellas del porno. Da igual lo grande que sea su talento: ganan mucho menos que las estrellas del negocio del cine convencional. Y eso es porque el negocio del porno, con su dudoso estatuto legal, no ha sabido aprovechar la enorme protección que el Estado ofrece a los cineastas «legales» y otros artistas creativos en forma de derechos de propiedad intelectual. Debido al rechazo social que genera la pornografía, los productores de cine porno dan por hecho que tendrían poco que hacer en los tribunales y han sido reacios a emprender acciones legales contra quienes reproducen sus vídeos sin permiso (si bien algunas demandas recientes indican que algo puede estar cambiando). Como consecuencia de ello, los vídeos porno son objeto de pirateo permanente: Internet rebosa de pornografía a la que se puede acceder de manera gratuita. Este sistema desregulado se parece más a lo que sería un verdadero «mercado libre» de la industria del cine.[28]

Sin embargo, no es precisamente un mercado que permita hacerse ricos a los actores, como ha hecho notar el economista norteamericano Dean Baker. Los enormes ingresos que obtienen estrellas como Michael Caine y Andrew Lloyd Webber serían imposibles sin la compleja legislación estatal que les confiere derechos de propiedad sobre su trabajo artístico, derechos que la policía y los tribunales se encargan de hacer cumplir. Baker señala que los derechos de autor y las patentes son verdaderos monopolios concedidos por el Estado, y que tienen su origen en el sistema feudal de gremios.

Aunque se aleje un poco de nuestro tema, merece la pena mencionar brevemente que esta protección podría mantenerse sin tener que recurrir a la legislación de derechos de autor y patentes, que representan una parte importante de nuestro sistema legal. La justificación para estas leyes es que, sin ellas, se invertiría poco

tiempo y poco dinero en la creación de nuevas obras musicales, cinematográficas o literarias; o, ya puestos, en el desarrollo de nuevos medicamentos. Sin embargo, como sostiene Baker, hay otras formas de intervención estatal que podrían garantizar una inversión suficiente en estos campos y evitar al mismo tiempo algunas de las consecuencias negativas que se derivan del poder de monopolio de los derechos de autor y las patentes. Así, por ejemplo, una legislación que permita los medicamentos genéricos, equivalentes a los medicamentos de marca, puede contribuir a limitar el poder de monopolio de las empresas farmacéuticas —gracias al cual obtienen beneficios astronómicos—, si viene acompañada de un aumento de la financiación estatal que cubra los costes de investigación en unos medicamentos que mucha gente necesita desesperadamente. Los efectos del poder de monopolio son menos graves en el campo del arte, pero Baker sostiene que es sumamente costoso hacer respetar los monopolios creados por las leyes de propiedad intelectual, y que cada vez lo será más, pues la tecnología para la reproducción de vídeos y música es cada vez más accesible. En su lugar propone un sistema de casillas individuales, en el que cada contribuyente dispondría de una cantidad fija que cada año él o ella podría asignar a artistas concretos a través de los impuestos. Habrá quien diga que este sistema implicaría una gran dosis de intervención estatal, pero lo mismo ocurre con el sistema de patentes y la legislación de derechos de autor.

La cuestión es que la intervención del Estado en forma de leyes de propiedad intelectual beneficia a estrellas como Michael Caine y Andrew Lloyd Webber, que se han hecho ricos no ejerciendo su talento en un imaginario «libre mercado», sino en el seno de un monopolio rigurosamente regulado y garantizado por el Estado, monopolio que la policía y los tribunales se encargan de hacer respetar a un alto coste. Sin estos restos de intervención del Estado moderno, Michael Caine y Andrew Lloyd Webber no serían más ricos o más famosos que los gigantes del porno, independientemente del talento natural del que estuvieran dotados.

Así que es un disparate tomar de manera aislada las posibles subidas de impuestos que afectan a Lloyd Blankfein, Michael Caine o Andrew Lloyd Webber y condenarlas como acciones de un gobierno intervencionista. El mercado no es más que una compleja

red de intervenciones gubernamentales. Si las subidas de impuestos les obsesionan es sólo porque se trata de una intervención que va contra sus intereses, cuando tantas otras leyes y políticas estatales les benefician. Como comentan con ironía Murphy y Nagel, «la gente se preocupa más de lo que les perjudica injustamente que de lo que les beneficia injustamente».[29] Las intervenciones favorables tienden a pasar desapercibidas para sus beneficiarios, como si formaran parte, sin más, del orden natural de las cosas.

La idea de que debe ser posible convertirse en milmillonario hunde sus raíces en la creencia de que hay personas dotadas de un talento único cuya aportación a la sociedad es tan importante que merecen una retribución fabulosa y extraordinaria. Algunos individuos increíblemente ricos, como el empresario norteamericano Leo J. Hindery hijo, han defendido este punto de vista. Hindery, cuya aportación a la sociedad consistió en fundar una cadena de televisión por cable dedicada a los deportes (un claro ejemplo, por cierto, de monopolio garantizado por el Estado), dice lo siguiente: «Creo que hay personas, entre ellos yo mismo en algunos momentos de mi carrera, que, debido a su carácter único, merecen todo lo que el mercado pueda darles».[30] En el mismo sentido, Lew Frankfort, presidente y director ejecutivo de Coach, la empresa de bolsos de lujo, sostiene que los extraordinarios paquetes salariales actuales están justificados por las aptitudes fuera de lo común que exige la dirección de empresas en la «era tecnológica». Como declaró al New York Times en 2007, «para tener éxito hoy en día se necesita visión, pensamiento lateral, valor y capacidad de ver las cosas no como son, sino como podrían ser». Sanford I. Weill, durante mucho tiempo figura prominente de Wall Street, también se admira de las aportaciones de milmillonarios como él mismo: «La gente puede echar la vista a los últimos veinticinco años y decir que se trata de un periodo único e increíble. No habríamos podido confiar en otros para construir lo que hemos construido».

Lo que más llama la atención en estas declaraciones es, además de la falta de modestia, la falta de reconocimiento del papel que juega la sociedad en la acumulación de cualquier gran fortuna. Estos hombres parecen incapaces de ver el papel que desempeña la

sociedad en la constitución de un mercado que favorece sus intereses. En un sentido más amplio, parecen incapaces de entender la influencia decisiva que tiene la sociedad en general (así como otras personas concretas) en cada aspecto de sus vidas: a la hora de alimentarlos, formarlos y enseñarles lo que saben. La sociedad cumple un sinfín de funciones que contribuyen a la buena marcha de los negocios y del resto de facetas del mercado y, en realidad, de todos los aspectos de la vida que les rodea.

Quienes justifican las grandes fortunas tienden a ver al individuo en un espléndido aislamiento, como un ser que logra sus grandes hazañas por sí solo. No es así. Lo que se conoce como el «hombre hecho a sí mismo» no existe. Los humanos somos, por encima de todo, seres sociales que se abren camino en el mundo gracias a la ayuda y el esfuerzo de un sinfín de seres humanos que desempeñan papeles de diversa importancia. Esta cuestión es tan evidente que parece ridículo, cuando no trivial, referirlo. Sin embargo, siempre queda fuera de las argumentaciones de quienes invocan el derecho natural de los individuos a acumular grandes fortunas.

Los filósofos han fabulado con la idea de un individuo solo en un estado de naturaleza que decide formalizar un contrato con la sociedad. Pero es obvio que se trata de una metáfora que carece de base real. Nunca ha existido primero un individuo en un estado de naturaleza que luego decide unirse a la sociedad. Su implicación en la sociedad es previa y, salvo en circunstancias completamente anómalas, prosigue durante toda la vida. Si queremos debatir en serio sobre riqueza e ingresos, debemos restablecer la primacía y la ubicuidad de la sociedad —que tan alegremente ignoran los milmillonarios y todos los que se dedican a justificar las grandes fortunas—, así como el punto en el que terminan los derechos del individuo y empiezan los de la sociedad. Esta reintroducción de la sociedad en la ecuación nos permite analizar seriamente la cuestión de cuál es la relación adecuada entre el individuo y la comunidad, y quién debe qué a quién.

Una de las formas fundamentales que tiene la sociedad de ayudar a los individuos en su capacidad para generar riqueza reside en el legado de las generaciones anteriores. Esta herencia del pasado es tan enorme que prácticamente escapa a cualquier posibilidad de

cálculo. Abarca cada aspecto de lo que se considera civilización y cada elemento del saber científico y técnico del que nos servimos actualmente, y se remonta a los comienzos del lenguaje humano y a la invención de la rueda. Comparado con este inmenso legado cultural y tecnológico, cualquier mínimo avance adicional en el mundo actual —incluso la creación de un canal de televisión por cable dedicado a los deportes— resulta insignificante.

La cuestión, entonces, es ésta: ¿quién ha de ser el beneficiario de la riqueza que generan las innovaciones basadas en la gigantesca herencia del pasado?: ¿el innovador particular que modifica algunos pequeños aspectos de este legado para crear un producto ligeramente diferente, o la sociedad en su conjunto (es decir, todos nosotros)?

Bajo el actual sistema, el innovador se hace con una parte enormemente grande de los beneficios. Está claro que el innovador debe ser compensado por su aportación, pero ¿también hay que compensarlo por las aportaciones de todos los innovadores que, a lo largo de los siglos, han construido el cuerpo de conocimientos que ha hecho posible su pequeño avance?

Pensamos que la sociedad —y, por extensión, todos nosotros— tiene derecho a una parte mucho mayor de los beneficios, algo que podría conseguirse decidiendo subir los impuestos al segmento con mayor ingresos; reajustando, por tanto, las reglas económicas del juego, una decisión que no sería más arbitraria que las que las fijan actualmente.

Estamos hablando de cifras potencialmente colosales. La práctica totalidad de las ganancias económicas de las últimas décadas han ido a manos de los de arriba; ahí es donde está el dinero. Por otra parte, el objetivo no consiste simplemente en encontrar una nueva fuente de ingresos. El objetivo es más básico: se trata de definir unas bases moralmente válidas para la distribución de la riqueza, en lugar de aceptar por un acto de fe la validez moral de la actual distribución de las rentas, basada en una legislación hecha por el hombre y que ha establecido la actual versión del «mercado».

Nosotros sostenemos que los milmillonarios no merecen sus gigantescas fortunas; que, desde un punto de vista moral, los miembros de la élite ultrarrica no tienen derecho a quedarse con una parte tan grande de sus ganancias como la que el actual sistema impositivo les permite conservar. Que defendamos esta postura no implica que neguemos la enorme contribución de algunos megarricos, incluidos innovadores como Bill Gates o Mark Zuckerberg. Estas personas han cambiado profundamente la vida de la gente, un hecho que tal vez los sitúa en una categoría bastante diferente de aquella en la que figuran, por ejemplo, los magnates de la industria del bolso o de la televisión por cable.

Bill Gates puede ser el caso más difícil de impugnar, puesto que se le atribuye nada menos que haber hecho accesible la revolución informática a millones de personas y la donación de miles de millones de dólares a causas loables. Nos ocuparemos de este caso en detalle más adelante. De momento, echemos un rápido vistazo al caso de Mark Zuckerberg, que se convirtió en multi-milmillonario con poco más de veinte años, después de crear la red social Facebook, cuyo número de usuarios en todo el mundo se calcula que alcanza ya los quinientos millones de personas.

Cuando cuestionamos la legitimidad moral de la fortuna de Zuckerberg, nuestra intención no es sino señalar que ha conseguido una fortuna descomunal —estimada a día de hoy en unos 12.000 millones de dólares— por un producto en cuya creación el papel que él jugó fue, se mire como se mire, bastante limitado. Lo que está claro es que no podría haber ganado esos 12.000 millones de dólares, ni una cantidad aproximada, por sus solos medios. Los ganó, siendo un simple estudiante universitario, porque supo sacar partido del acervo tecnológico legado por todos los que habían desarrollado Internet; y, antes, el ordenador personal; y, antes, el ordenador central y, antes, la máquina tabuladora de tarjetas perforadas y antes… Así hasta llegar a la invención de la rueda.

Se calcula que alrededor del 90% de toda la riqueza que se genera actualmente es resultado de ese «legado de conocimiento» del pasado. Si a alguien le parece exagerado, que piense si Zuckerberg habría podido crear el imperio Facebook de haber sido estudiante, pongamos, treinta años antes, en la era pre-Internet, en vez de

haber ido a la universidad en los primeros años del siglo XXI, cuando los avances informáticos habían alcanzado cierto grado de sofisticación. Dados dichos avances, él y otros cuantos alumnos brillantes se dieron cuenta de la posibilidad de desarrollar un programa de redes sociales. Si Zuckerberg no hubiera lanzado Facebook a comienzos de 2004, cualquiera de sus competidores lo habría hecho por su cuenta no mucho después y seguramente habría seguido adelante hasta hacerse con el dominio de ese campo.

¿A quién pertenece entonces, en buena lógica, el enorme legado de conocimiento que hizo posible Facebook? ¿A Zuckerberg? Nosotros sostenemos que una parte muy significativa del mismo pertenece a la sociedad, y que la sociedad debería obtener la parte que por derecho le corresponde por medio de un sistema tributario más progresivo.

Podríamos añadir que una fiscalidad más progresiva en ningún caso habría disuadido a Zuckerberg de su proyecto. Mientras encriptaba códigos para crear Facebook, no parece probable que dedicase mucho tiempo a pensar en los impuestos que podría tener que pagar si, llegado el caso, acababa convertido en alguien formidablemente rico, rico hasta lo inconcebible. Desde luego, cuesta imaginárselo abandonando sin más su búsqueda porque pensara que aquel éxito podía dejarle una fortuna, después de impuestos, de sólo 5.000, 500 o 5 millones. Y si hubiese tirado la toalla, está claro que sus competidores, que estaban cerca de conseguir el mismo objetivo, sencillamente habrían terminado el trabajo.

Con o sin Zuckerberg, todos disfrutaríamos actualmente de los beneficios de las redes sociales.

Así pues, la subida de impuestos altos para los ricos está plenamente justificada. Y la defensa de este ajuste de las reglas económicas resulta especialmente necesaria hoy en día, puesto que una enorme proporción de la riqueza que se genera en la actualidad deriva directamente de los numerosos avances tecnológicos relacionados con la informática del último medio siglo. Los empresarios individuales, entre ellos Gates y Zuckerberg, han podido utilizar esos avances tecnológicos para desarrollar la amplia

panoplia de productos de la era de la información y de Internet que inundan nuestros mercados, lo que les ha permitido hacerse increíblemente ricos.

En las primeras décadas del siglo XX también hubo una impresionante cantidad de avances tecnológicos relacionados con el desarrollo del motor de combustión interna, que permitieron crear un mercado de consumo masivo de coches y de viajes en avión tras la segunda guerra mundial, lo que se tradujo en la creación de una enorme riqueza y numerosas fortunas privadas. Sin embargo, había una importante diferencia. En los primeros años de la posguerra, las enormes ganancias económicas se repartieron de manera más amplia, como consecuencia de un espíritu más igualitario que se reflejaba en sindicatos más poderosos, sistemas tributarios más progresivos y programas sociales más generosos. En la actualidad, una pequeña élite ha acaparado y retenido la práctica totalidad de las fabulosas ganancias económicas generadas por los avances tecnológicos de la era informática, y muy poca de esa riqueza ha vuelto a la sociedad a través del sistema fiscal, cosa que parece sumamente injusta.

También parece haber llevado a que algunos de los pocos afortunados en este reparto desarrollen un falso sentimiento de valía en lo referente a su aportación personal. No estamos de acuerdo, por ejemplo, con Lew Frankfort, director ejecutivo de Coach, cuando dice que los actuales milmillonarios se merecen su fortuna porque han tenido la «visión, el pensamiento lateral, el valor y la capacidad de ver las cosas» necesarios para triunfar en la «era tecnológica». Nosotros creemos que las cosas son al revés. Las enormes remuneraciones de los más privilegiados no son consecuencia de que la élite actual haya dado especiales muestras de clarividencia, sagacidad o valentía en la era tecnológica. Más bien se trata de que la era tecnológica ha producido avances espectaculares y la élite ha tenido la habilidad suficiente para apoderarse de una parte especialmente grande de los beneficios económicos resultantes, y para presionar al poder político para asegurarse de que el sistema tributario recupera poca cosa para la sociedad.

Las colosales fortunas de hoy parecen menos un reflejo del genio

innovador de los actuales milmillonarios que un reflejo de la excepcional maestría con que han sabido abrirse paso a codazos y colocarse en el mejor lugar para sacar tajada.

■

[22] John Arlidge, «I'm Doing "God's Work". Meet Mr Goldman Sachs» [Hago el «trabajo de Dios». Encuentro con Mr. Goldman Sachs], Sunday Times, 8 de noviembre de 2009. Véase también Helia Ebrahimi, «Goldman Sachs Teams Could Quit the City over Taxes and Regulations» [El personal de Goldman Sachs podría abandonar la City debido a los impuestos y las medidas regulatorias], The Telegraph, 4 de enero de 2010.

[23] Posteriormente, en el invierno de 2012, el gobierno de coalición de conservadores y liberal-demócratas rebajó el tipo marginal máximo al 45%. —El tipo impositivo marginal es el impuesto que se aplica a cualquier ingreso percibido por encima de cierto umbral de ingresos. Al elevar el tipo marginal máximo, el gobierno está incrementando el porcentaje de impuestos que se van a recaudar sobre ingresos que superen un umbral de ingresos determinado.—

[24] Iain Martin, «Britain Is Going to Need Far More People Like Sir Michael Caine» [Gran Bretaña va a necesitar muchas más personas como sir Michael Caine], The Telegraph, 27 de abril de 2009.

[25] Liam Murphy y Thomas Nagel, The Myth of Ownership: Taxes and Justice, Oxford University Press, Oxford, 2002, p. 17.

[26] Para una excelente discusión de las teorías de Robert Hale, véase Barbara H. Fried, The Progressive Assault on Laissez-Faire: Robert Hale and the First Law and Economics Movement, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1998.

[27] Philip Augar, The Death of Gentlemanly Capitalism, Penguin, Londres, 2005, p. 313.

[28] Véase Dean Baker, The Reform of Intellectual Property, Post-Autistic Economics Review 32, 5 de julio de 2005. Véase

igualmente Michele Boldrin y David K. Levine, Against Intellectual Monopoly, Cambridge University Press, Cambridge, 2008, capítulo 2.

[29] Murphy y Nagel, The Myth of Ownership.

[30] Las citas de Hindery, Frankfort y Weill están tomadas de Louis Uchitelle y Amanda Cox, «The Richest of the rich, Proud of a New Gilded Age» [«Los más ricos entre los ricos, orgullosos de la nueva Edad Dorada»], The New York Times, 15 de julio de 2007.

3

Pagar por una sociedad civilizada

Si algo ha reportado aplauso seguro a los políticos en las últimas décadas ha sido exigir impuestos más bajos. Desde que las diatribas contra los tributos empezaron a hacer furor con Margaret Thatcher y Ronald Reagan, los países anglosajones no han dejado de recortar drásticamente sus impuestos. Mientras tanto, otro grupo de economías desarrolladas, lideradas por los países nórdicos, han mantenido altos niveles impositivos. Así pues, tenemos dos grupos de países desarrollados con planteamientos completamente diferentes que han creado lo que casi podría considerarse un laboratorio para el examen del impacto respectivo de niveles impositivos altos y bajos.

Los resultados de estos treinta años de experimento suponen una pasmosa refutación de los argumentos anti-impuestos que han dominado el discurso público en los países anglosajones. Los países nórdicos han tomado claramente la delantera en términos de bienestar e igualdad social, salud y seguridad económica para sus ciudadanos. Los adalides de los recortes fiscales tienen tendencia a negar o pasar por alto estas conquistas; o bien, cuando las reconocen, insisten en que se han logrado a un enorme coste económico, cosa que es sencillamente falsa. Los países con altos impuestos han disfrutado de unos resultados económicos y una prosperidad material iguales o mejores que los de los países con una fiscalidad baja.

Por supuesto, lo que oímos es exactamente lo contrario. Las terribles crisis financieras de Grecia, España, Portugal, Irlanda e Italia se citan una y otra vez como la prueba de que los países con altos impuestos y altos niveles de gasto público van a parar a una suerte de infierno fáustico al que ellos mismos se han condenado.

Razón de más, nos dicen, para seguir por la senda angloamericana de la baja fiscalidad.

Lo que rara vez se reconoce es que ninguno de estos casos perdidos —con la salvedad de Italia— se caracteriza por tener impuestos altos y niveles elevados de gasto público. Es más, como ha mostrado el premio Nobel de economía Paul Krugman, los problemas financieros de Grecia, España y otros países del sur de Europa no tienen relación con sus niveles tributarios, sino más bien con su pertenencia a la moneda única europea, que limita gravemente su capacidad de ajustar a la baja los tipos de cambio y mantener así su competitividad en los mercados internacionales.[31]

La crisis financiera de los países del sur de Europa no nos dice nada sobre el impacto de una fiscalidad elevada. Estos casos se citan, antes bien, de manera artera, en un intento de perpetuar los mitos vigentes sobre la amenaza de los impuestos.

A lo largo de los años cincuenta y sesenta se fue imponiendo un amplio consenso con respecto al papel del Estado y los objetivos de las políticas públicas, incluidos los impuestos. Con la experiencia de la Gran Depresión y la segunda guerra mundial bien presente, hubo un acuerdo generalizado en poner en manos de los gobiernos la responsabilidad de corregir los constantes fallos del mercado, estabilizar la economía, asegurar niveles de vida más altos, garantizar a los trabajadores cierto grado de seguridad económica, dar acceso a la sanidad y la educación y promover la igualdad social. Si bien el contenido concreto de lo que a menudo se denominó el «pacto social» variaba de unas naciones a otras, en la mayoría de los países occidentales la ciudadanía optó por confiar las decisiones económicas a los gobiernos elegidos democráticamente, en vez de que fueran simplemente los mercados los que decidieran. Para que los gobiernos pudieran llevar a cabo estas tareas vitales, se elevaron sustancialmente los impuestos. En Gran Bretaña, los niveles impositivos, expresados en porcentaje del PIB, subieron del 30,4% en 1965 al 34,9% en 1975 y hasta el 37% en 1985, evolución acorde, en líneas generales, con el alza de los niveles impositivos totales registrada en la media de los países occidentales de Europa en esos años.

A mediados de los setenta, los ricos empezaron a preocuparse cada vez más por la amenaza que un Estado fuerte y activo representaba para su poder y sus privilegios, y trataron de modificar los términos del pacto social. La idea central de su agenda ha sido marginar al sistema político democrático y concentrar el poder en el sector privado, donde pueden operar libres de verdaderas restricciones. Para alcanzar este objetivo, han denigrado y recortado todos y cada de los instrumentos de política democrática que los ciudadanos tienen a su disposición para conseguir sus metas colectivas: se han privatizado las empresas públicas; se han desregulado los sectores industrial y financiero; se han revocado normativas medioambientales y de consumo; se han reducido los programas de asistencia social; se ha limitado el poder de los sindicatos y se han privatizado parcialmente instituciones públicas como universidades y servicios de salud.

No obstante, el objeto principal de su ataque ha sido el sistema tributario. Han hecho todo lo posible por inutilizar el sistema fiscal como instrumento de redistribución de rentas y riqueza; es más, han atacado el concepto mismo de impuestos. Demonizar los impuestos se convirtió en el argumento populista habitual de los políticos conservadores anglosajones, que lo han venido utilizando desde la elección de Thatcher en 1979 y Reagan en 1980, y los políticos progresistas y de izquierdas no han hecho más que ceder terreno a los partidarios de bajar los impuestos. El asalto a los impuestos ha contado con el apoyo y la coordinación de centros de estudios financiados por el mundo empresarial y con la justificación de economistas de tendencia derechista.

En este capítulo nos proponemos rehabilitar el concepto de fiscalidad mostrando que la inmensa mayoría de la población ha obtenido importantes beneficios de unos programas sociales más cuantiosos y unas instituciones democráticas desarrolladas —cosas todas que se financian a través de impuestos—, y que una fiscalidad más elevada no supone un perjuicio para la economía. Vamos a mostrar que los países con impuestos más altos tienden a tener resultados en materia social considerablemente mejores, y que sus economías no se han visto afectadas por (y en realidad hasta se

puede demostrar que se han beneficiado de) un gasto público más elevado, financiado por medio de impuestos más altos.

Seguramente algunos lectores notarán que llegamos a conclusiones similares a las de Richard Wilkinson y Kate Pickett, quienes en su libro de 2009, Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva, demostraron que los países más igualitarios tienen a tener mejores indicadores sociales. En lugar de medir la igualdad, nosotros medimos los niveles de impuestos y llegamos a la conclusión de que hay una estrecha correlación entre fiscalidad elevada y mejores indicadores sociales. Esta coincidencia no es ninguna sorpresa, puesto que los países con una fiscalidad más alta tienden a ser los más igualitarios. En los países occidentales que analizamos, de alta renta per cápita, la cadena causal es como sigue: niveles impositivos más altos (unidos a un nivel más elevado de transferencias de renta y de servicios estatales, financiados gracias a los impuestos) dan como resultado mejores indicadores sociales, incluida una mayor igualdad.

Antes de seguir adelante, creemos importante señalar que, de acuerdo con nuestras conclusiones, el programa de austeridad y el compromiso con una baja fiscalidad actualmente vigentes en Gran Bretaña están empujando al país por un camino erróneo a la velocidad de un tren desbocado. Los datos a nivel internacional indican que la reducción de los gastos gubernamentales hará que disminuya enormemente la calidad de vida de los británicos de a pie, y que unos impuestos más bajos no les procurarán en absoluto una mayor prosperidad material.

Hasta hace relativamente poco, el Reino Unido había estado más o menos a la mitad del grupo de los países industrializados en cuanto a niveles impositivos y de gasto público. Sin embargo, el programa de austeridad del gobierno de la coalición liberal-conservadora está alterando profundamente esta situación, haciendo que los británicos dependan cada vez más de los mercados, la familia y la beneficencia para obtener bienes y servicios que anteriormente les proporcionaba el Estado. Gran Bretaña se está deslizando hacia el tipo de pacto social, a todas luces insuficiente, que desde hace mucho impera en Estados Unidos, uno de los países con impuestos más bajos de la OCDE, la organización económica internacional que

engloba a las treinta y cuatro mayores economías del mundo. ¿Qué consecuencias tendrá esta reescritura radical del contrato social en el Reino Unido? Si el modelo norteamericano va a ser el futuro, una manera sencilla de predecir las consecuencias que puede tener su aplicación en Gran Bretaña es examinar la calidad de vida de la gran mayoría de la población estadounidense a día de hoy.

Como vamos a mostrar en este capítulo, Estados Unidos se encuentra a la cola o casi a la cola de los principales países de la OCDE en todos los indicadores sociales.

• La pobreza es generalizada y afecta aproximadamente a un 17% de los norteamericanos y a un 22% de los niños.[32] El porcentaje de personas que viven en la pobreza en Estados Unidos es mayor, y con mucha diferencia, que el de cualquier otro país industrializado del mundo.

• La brecha entre los ingresos de los ciudadanos en situación vulnerable, como personas mayores y discapacitados, y los ingresos del resto de ciudadanos estadounidenses es mayor que en casi todos los demás países industrializados.

• En cuanto a mortalidad infantil, Estados Unidos se sitúa por detrás de cuarenta países, según la Organización Mundial de la Salud. En Estados Unidos mueren recién nacidos en un porcentaje similar al que se registra en países como Catar, Croacia o Emiratos Árabes Unidos.

• El trabajador medio tiene en Estados Unidos menos seguridad económica que los trabajadores de cualquier otro país industrializado.

• Como indicador de desigualdad de género, las mujeres siguen ocupando en Estados Unidos un porcentaje relativamente pequeño de puestos de responsabilidad en el ámbito de la empresa, los órganos legislativos y los niveles superiores de la administración pública, y siguen estando, por lo demás, por detrás de los hombres en muchos otros aspectos.

• En porcentaje del PIB, Estados Unidos gasta en atención sanitaria más del doble que muchos de los países europeos, y sin embargo sus resultados en este terreno siguen siendo mucho peores. Así, por ejemplo, el porcentaje de niños que mueren al nacer en Estados Unidos es el más alto de todos los países industrializados.

• Aunque Estados Unidos gasta un porcentaje mucho mayor de su PIB en educación que la mayoría de países, los adolescentes norteamericanos se sitúan en los últimos puestos de los países de la OCDE en cuanto a competencias matemáticas y científicas y están también relativamente a la cola en capacidad de lectura.

• Si se trata de indicadores generales del grado de justicia social, que miden el nivel de igualdad de oportunidades para los ciudadanos, Estados Unidos es el vigésimo séptimo país de 34.

• En prácticamente todos los indicadores de sostenibilidad medioambiental, Estados Unidos está a la cola de los países occidentales industrializados.

• Las condiciones de vida en Estados Unidos son espantosamente desiguales. Todos los indicadores muestran que la renta se distribuye de manera menos igualitaria en los Estados Unidos que en el resto de los países industrializados. El 1% de los norteamericanos más ricos acapara alrededor de un 17% de la renta nacional, más del doble del porcentaje de renta nacional que va a parar a manos del 1% más rico en la mayoría de los países europeos.

A diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos, los resultados en materia social en países con impuestos altos, como los países nórdicos, están entre los primeros del mundo industrializado. Dinamarca, por ejemplo, aprueba en prácticamente todos los indicadores sociales.

• Sólo el 6% del total de la población y menos de un 4% de los niños viven por debajo del umbral de la pobreza.

• Las personas mayores y los discapacitados tienen ingresos parecidos a los del resto de la población.

• Las mujeres ocupan cerca del 50% de los puestos de responsabilidad en los órganos legislativos y en los niveles superiores de la administración pública.

• Los trabajadores daneses disfrutan de uno de los niveles más altos de seguridad económica de todo el mundo industrializado.

• La renta se distribuye de manera relativamente igualitaria; el 1% de los más ricos acapara sólo el 4% de la renta nacional.

Para ofrecer un análisis más sistemático, vamos a comparar países con bajos y altos impuestos por referencia a una serie de aspectos que normalmente se consideran importantes para conseguir un alto nivel de vida. Para llevar a cabo esta comparación, hemos elegido veinte de los países con mayor renta per cápita de la OCDE. Desde 1965, Estados Unidos se ha caracterizado por tener impuestos muy bajos, mientras que los países nórdicos se han caracterizado por tener impuestos muy altos. En 2009, el nivel impositivo total de Estados Unidos ascendía a un 24,1% de su PIB; ese mismo año, el nivel impositivo total de Dinamarca era prácticamente el doble: un 48,1% de su PIB. El nivel impositivo total de Gran Bretaña era del 34,3% del PIB, lo que la situaba aproximadamente en una zona intermedia.[33]

En estos veinte países, el nivel impositivo total mediano entre 2006 y 2010 fue de un 36%. Como se muestra en la figura 2, los países por debajo de la mediana se clasifican como países con impuestos bajos y los que están por encima como países con impuestos altos. [34]

Países con impuestos altos		Países con impuestos bajos	
Dinamarca	48,6	Reino Unido	35,5
Suecia	46,9	España	33,9
Bélgica	43,8	Nueva Zelanda	33,5
Francia	43,4	Canadá	32,3
Noruega	43,2	Portugal	31,8
Italia	43,1	Grecia	31,1
Finlandia	42,9	Irlanda	29,5
Austria	42,1	Suiza	29,3
Holanda	38,8	Australia	27,9
Alemania	36,3	Estados Unidos	26,2

Fig. 2 Ingresos fiscales anuales medios, expresados como porcentaje del PIB, en los países seleccionados de alta renta per cápita de la OCDE, 2006-2010

Como muestra la tabla, los países anglosajones —Reino Unido, Nueva Zelanda, Canadá, Irlanda, Australia y Estados Unidos— caen todos dentro de la categoría de país con impuestos bajos, con un nivel medio de impuestos del 31% del PIB. Los países nórdicos —Dinamarca, Suecia, Noruega y Finlandia— están todos en la categoría de país con impuestos altos, con un nivel medio de impuestos del 43%.[35]

IMPUESTOS Y RESULTADOS EN MATERIA SOCIAL

En general, nuestros datos muestran que los países con impuestos altos se comportan significativamente mejor que los países con impuestos bajos en una amplia variedad de indicadores sociales. Reino Unido, que está justo por debajo de la media en términos de carga fiscal, obtiene una calificación cercana a la media en unos cuantos de estos indicadores. Resulta llamativo que el país con los

impuestos más bajos, Estados Unidos, esté a la cola o casi a la cola en todos los indicadores sociales. Este podría ser el futuro del Reino Unido cuando se haya terminado de aplicar el programa de austeridad. Puede que los miembros del gobierno de coalición piensen que el país puede llevar a cabo un recorte severo del gasto social y, al mismo tiempo, evitar los pobres resultados que se dan en Estados Unidos. Puede que lo crean, pero no hay ningún dato en la investigación comparada que permita sostener esa opinión.

Pobreza

No cabe duda de que las causas de la pobreza son complejas. Sin embargo, los países con impuestos altos, gracias a sus sistemas mucho más amplios de seguridad social (costeados por medio de los impuestos), tienen mucho mejores resultados a la hora de reducir la pobreza que los países con impuestos bajos, cosa especialmente cierta en el caso de la pobreza infantil.

Estados Unidos tiene la tasa total de pobreza más elevada del mundo occidental industrializado: un 17,3% de sus ciudadanos viven en la pobreza (esto es, viven con ingresos inferiores al 50% del salario medio del país). En promedio, en los países anglosajones de bajos impuestos, la tasa de pobreza es del 12,5% (11% en el Reino Unido). Por contra, en Dinamarca, donde hay impuestos altos, la tasa de pobreza es de sólo un 6,1%, y la tasa media de pobreza de los países nórdicos es de tan sólo un 7,6%.[36]

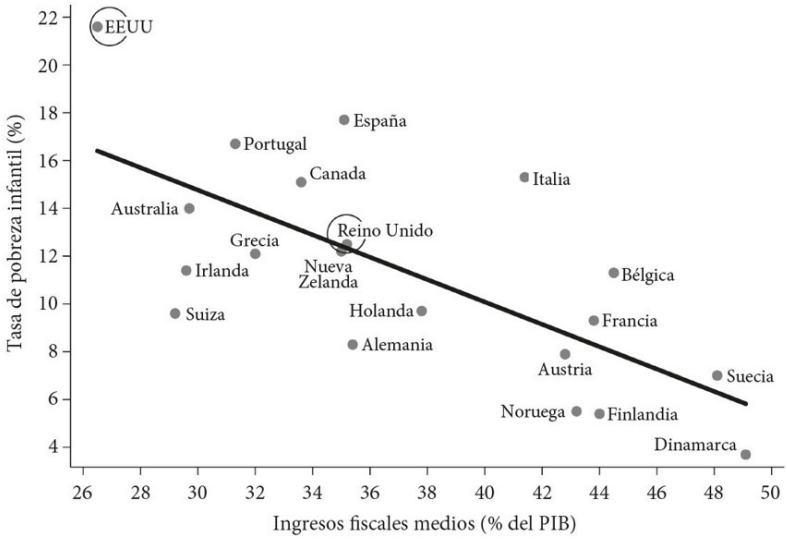

Fig. 3 A mayor nivel de impuestos, menor tasa de pobreza infantil[37]

Más de una quinta parte de los niños norteamericanos —el 21,6%— vive en la pobreza. En los países anglosajones, la tasa media de pobreza infantil es del 14,5% (12,5% en el Reino Unido). En cambio, en los países nórdicos, el porcentaje de niños que viven en la pobreza es del 5,4, aproximadamente una tercera parte de la media de los países anglosajones.

La figura 3 pone de manifiesto la estrecha correlación entre tasas de pobreza infantil y niveles impositivos. Para prácticamente todos los países, cuanto más alto es el nivel de impuestos, menor es la tasa de pobreza infantil.

Igualdad de género

Todos los países de la muestra están oficialmente comprometidos

con la igualdad de las mujeres. Aunque el avance ha sido en general lento, los países con impuestos más altos han tenido mucho más éxito a la hora de acercarse a este objetivo. Así, por ejemplo, una parte considerable del trabajo de cuidado y atención del que, por regla general, se encargan las mujeres en las familias norteamericanas, en los países nórdicos lo proveen los servicios públicos (que se pagan a través de los impuestos), lo que permite que las mujeres tengan más posibilidades de participar activamente en la vida pública.

Dentro de su Informe anual sobre Desarrollo Humano, Naciones Unidas publica un Índice de Desigualdad de Género. Se trata de un índice compuesto que refleja la desigualdad entre hombres y mujeres en tres áreas: salud reproductiva (medida por la ratio de mortalidad materna y la tasa de fertilidad adolescente), empoderamiento[38] (medido por la proporción de mujeres en el parlamento, así como por los niveles de éxito escolar en la enseñanza secundaria y superior) y mercado laboral (medido por la participación de las mujeres en la población trabajadora). El índice mide el retroceso porcentual de cada país en estos aspectos del desarrollo humano como consecuencia de la desigualdad de género.

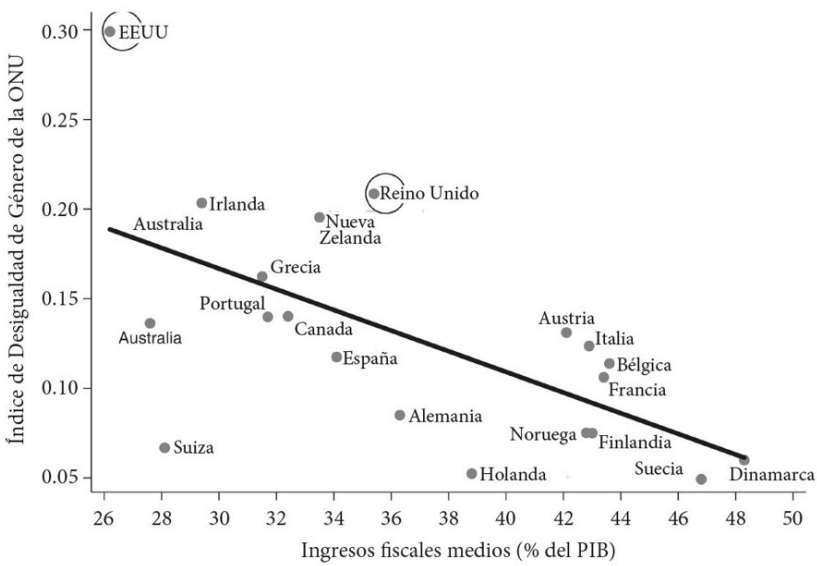

Fig. 4 A mayor nivel de impuestos, mayor grado de igualdad de género[39]

Lo que este indicador muestra es que la pérdida de desarrollo humano potencial como consecuencia de la desigualdad de género es de sólo un 5% en Suecia, que tiene impuestos altos. Por contra, alcanza casi el 30% en Estados Unidos, donde los impuestos son bajos. De hecho, en Estados Unidos se registra la desigualdad de género más extrema, con diferencia, de todos los países estudiados, lo que lo deja claramente fuera del resto de países. Le sigue Reino Unido, con una pérdida de desarrollo humano del 21% debida a la desigualdad de género. La media entre los países anglosajones es del 20%. En cambio, para los países nórdicos la media es de sólo un 7%.

Seguridad económica

La seguridad económica personal es un factor clave a la hora de determinar la capacidad de los individuos de desarrollar todo su potencial. Les permite planificar el futuro, protegerse a sí mismos y a sus familias ante la adversidad, así como mantener un sentimiento de autoestima y bienestar. También los sitúa en una posición más sólida a la hora de presionar para conseguir una parte mayor de la renta nacional que se produce de manera colectiva entre todos los miembros de la sociedad. La falta de seguridad económica genera estrés, baja autoestima y dificultad para mantener relaciones personales. Es frecuente que también dé lugar a una peor planificación, puesto que los individuos tienden a aceptar empleos mal pagados en lugar de arriesgarse a gastar tiempo en la búsqueda de un trabajo mejor o en reciclarse. Reforzar la seguridad económica ha sido un objetivo principal de los movimientos sociales a lo largo de los años.

Como era de esperar, los países con impuestos altos ofrecen unos datos mucho mejores en la provisión de servicios, programas y

ayudas estatales que contribuyen a mejorar la seguridad económica de sus ciudadanos. La Oficina Internacional del Trabajo (OIT) publicó en 2005 un importante informe sobre seguridad económica dentro de su programa Seguridad económica para un mundo mejor. La OIT identificaba un conjunto de formas de seguridad relacionada con el trabajo, que incluían oportunidades de empleo, protección contra la arbitrariedad en el despido, protección contra accidentes y enfermedades y protección contra la pérdida de poder adquisitivo, y que quedaban sintetizadas en un indicador, el Índice de Seguridad Económica.

Según este índice, los países anglosajones ofrecen mucha menos seguridad económica que los países nórdicos. Estados Unidos y Nueva Zelanda ofrecen a los trabajadores el nivel más bajo de seguridad económica de todos los países industrializados, con un índice de 0,61. La puntuación media para los países anglosajones es de 0,70. Reino Unido se sitúa ligeramente por encima de la media de los países anglosajones, con un 0,74. La puntuación media para los países nórdicos es de 0,94. Suecia presenta el grado más alto de seguridad económica, con un 0,98.

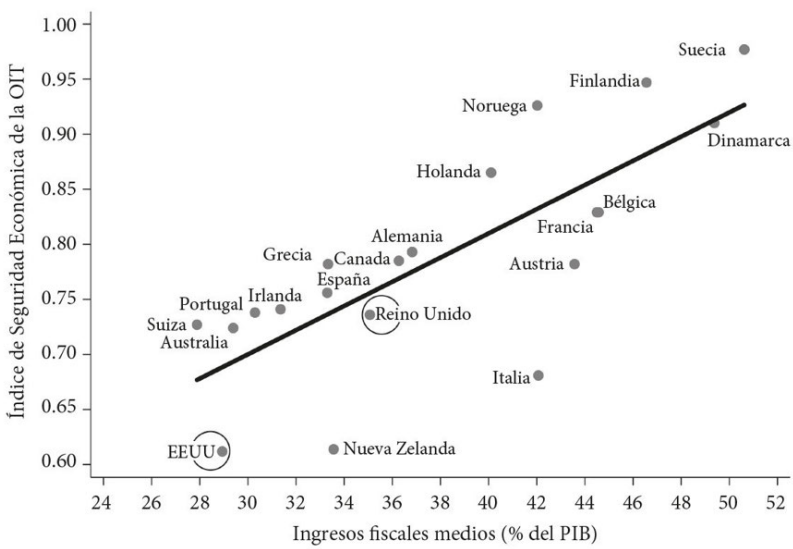

FIG. 5 A mayor nivel de impuestos, mayor grado de seguridad

económica de los trabajadores[40]

Un estudio publicado recientemente demuestra una relación aún más estrecha entre niveles de impuestos y seguridad económica, definida en un sentido más amplio, en los países industrializados. El Centro para el Estudio del Nivel de Vida (CSLS por sus siglas en inglés), un instituto de investigación con sede en Canadá, ha venido elaborando desde 1998 un sofisticado índice compuesto de bienestar económico que mide el consumo per cápita, la riqueza per cápita, la igualdad económica y la seguridad económica.[41] De los catorce países más importantes de la OCDE medidos según el índice CSLS en 2009, Estados Unidos se sitúa cerca de los últimos puestos, con una puntuación total de 0,482, sólo ligeramente superior a los 0,451 puntos que obtiene España. Los países anglosajones están todos en los puestos más bajos de la escala. Reino Unido consigue 0,562 puntos. En cambio, los países nórdicos tienen todos puntuaciones que indican un alto nivel de bienestar económico general: Finlandia (0,626), Suecia (0,637), Dinamarca (0,684) y Noruega (0,799). Si se mide únicamente la igualdad económica, Estados Unidos obtiene un resultado tan bajo que casi queda fuera de la escala (0,123).

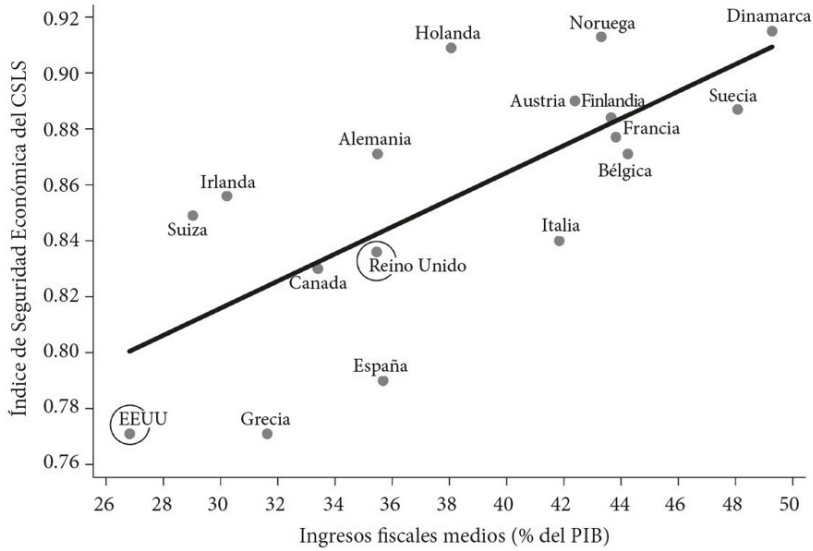

Fig. 6 A mayor nivel de impuestos, mayor grado de seguridad económica[42]

En un informe de 2012, el CSLS midió de manera específica la seguridad económica en setenta países, y se centró en el riesgo económico asociado al desempleo, las enfermedades, la viudez y la vejez. La figura 6 muestra los resultados para los principales países de la OCDE.

Incluso dentro de esta muestra mucho más grande, que incluía a los países menos desarrollados, Estados Unidos se sitúa en los puestos más bajos, entre Egipto y Trinidad y Tobago. También Reino Unido queda a la cola de los países industrializados, aunque en un puesto considerablemente más alto que Estados Unidos. Los países con impuestos relativamente más altos, como Alemania y Francia, ocupan lugares mucho mejores y, una vez más, los países nórdicos copan los primeros puestos.

Salud

Uno de los indicadores fundamentales de la salud de una nación es la mortalidad infantil, esto es, la tasa de muertes entre niños de menos de un año. Como muestra la figura 7, la mortalidad infantil es más alta en los países anglosajones, de baja fiscalidad, que en los países nórdicos, que tienen impuestos altos.

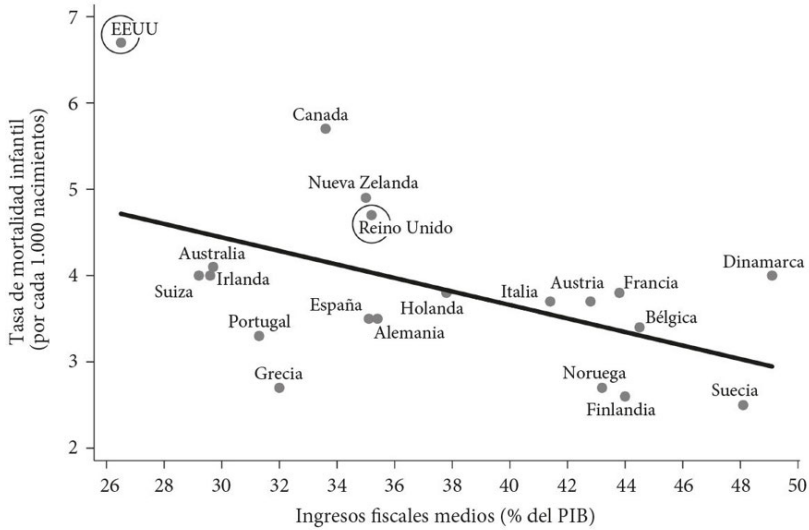

Fig. 7 A mayor nivel de impuestos, menor tasa de mortalidad infantil[43]

Bienestar social

El centro de estudios alemán Fundación Bertelsmann ha elaborado uno de los índices más sofisticados y exhaustivos del bienestar social de un país. Dicho índice mide el grado de lo que denomina «justicia social» en treinta y un países de la OCDE, mediante el análisis de seis factores fundamentales: prevención de la pobreza; acceso a la educación; inclusión en el mercado laboral; cohesión

social y no discriminación, salud y justicia intergeneracional. En varios sentidos, es un indicador de cómo le va a la gran mayoría de la población de un país. Estados Unidos se sitúa en un pésimo vigesimoséptimo puesto del ránking —al nivel de países como Turquía y Eslovaquia—, mientras que los países nórdicos se apiñan en la parte más alta.

Sostenibilidad medioambiental

El Centro de Política y Legislación Medioambiental de la Universidad de Yale publica un Índice de Comportamiento Medioambiental que mide la eficacia de un país en el control de la contaminación y de los problemas derivados de la gestión de los recursos naturales. Se analizan veintidós indicadores que cubren un amplio abanico de aspectos y que permiten medir los efectos sobre la salud, el impacto en los ecosistemas, la preservación de hábitats y biodiversidad y el esfuerzo para combatir el cambio climático. Una vez más, como muestra la figura 9, Estados Unidos ocupa un lugar muy bajo para un país industrializado: el puesto número 49 de 132 países, con una puntuación de 57 sobre 100. Los países nórdicos obtienen mejores resultados: Noruega obtiene 70 puntos. Suiza es en cierto modo un valor atípico: a pesar de tratarse de un país con impuestos bajos, obtiene una impresionante puntuación de 77 en la escala de sostenibilidad medioambiental.

Otro índice de comportamiento medioambiental que goza de gran prestigio, elaborado por la Fundación David Suzuki, concluye que hay una relación aún más estrecha entre el com-

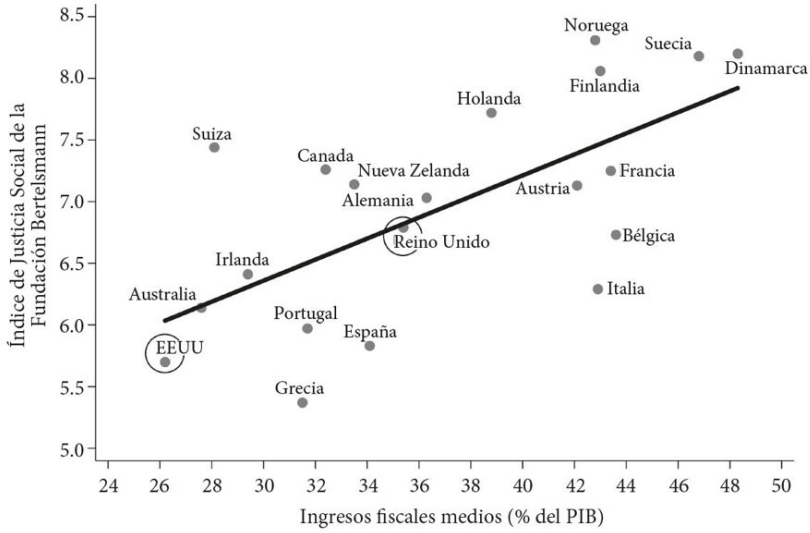

Fig. 8 A mayor nivel de impuestos, mayor grado de bienestar social[44]

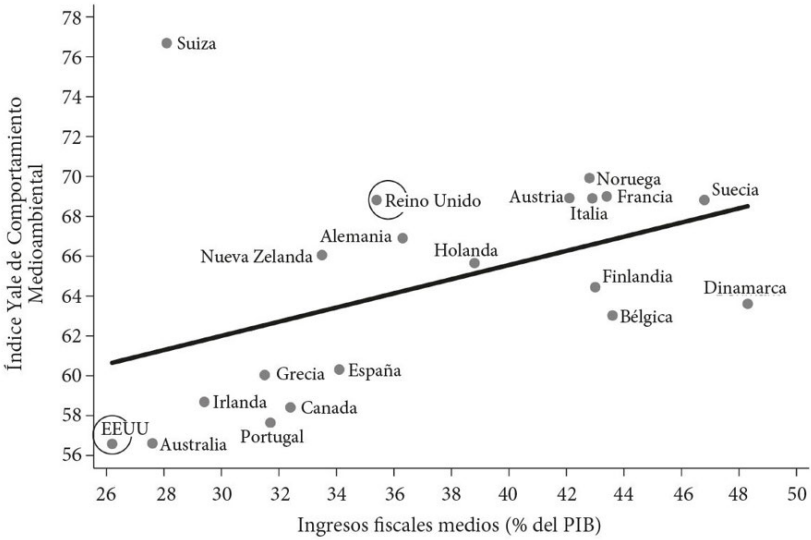

Fig.9 A mayor nivel de impuestos, mayor grado de sostenibilidad medioambiental[45]

portamiento ambiental de un país y su nivel de impuestos.[46] De los veinticinco países estudiados, los tres primeros puestos están ocupados por países nórdicos. Reino Unido ocupa el noveno puesto y, de nuevo, Estados Unidos se sitúa en el último lugar. Canadá y Australia también están a la cola.

Igualdad de ingresos

Al final hay una fuerte correlación entre nivel de impuestos e igualdad de ingresos. Lo más interesante es que hay una correlación aún más estrecha entre el nivel de impuestos y la proporción de las rentas brutas (esto es, antes de impuestos) que va a parar a manos del 1% más rico del país. En otras palabras, que parece que los impuestos contribuyen a reducir la concentración de ingresos en el segmento de población más privilegiado (antes incluso de que se apliquen impuestos a estas rentas). La razón podría ser que, en los países con impuestos altos, la gran mayoría de la población tiene más control sobre el proceso democrático, lo que hace más probable que se promulguen leyes —como por ejemplo leyes sobre salario mínimo o medidas de protección para los sindicatos— que favorezcan a los trabajadores, lo que les permite obtener una parte mayor de las rentas brutas.

La figura 10 ilustra esta relación entre rentas brutas y nivel de impuestos. A mediados de la primera década del siglo XXI, el 1% más rico de norteamericanos acaparaba más del 18% de la renta nacional (dato que no incluye las rentas del capital); en Reino Unido, el 1% más rico acaparaba el 15%. En cambio, en Dinamarca el 1% más rico acaparaba sólo en torno al 4% de la renta nacional. En los países nórdicos, de media, sólo en torno al 7% de la renta nacional iba a parar al 1% más rico de la población, a diferencia de lo que ocurría en los países anglosajones, donde la media rondaba el 13%.

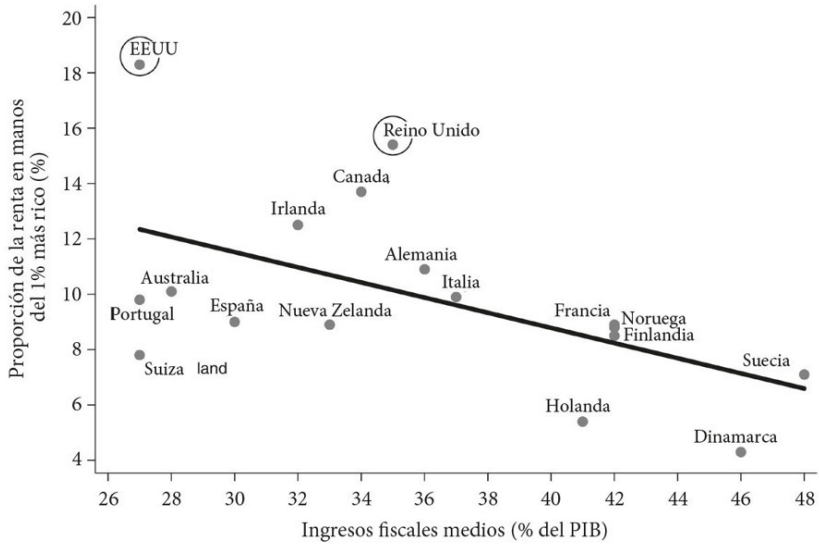

Fig. 10 A mayor nivel de impuestos, menor proporción de la renta en manos del 1% más rico[47]

Además de igualar las rentas brutas, los países con impuestos altos son capaces de ofrecer transferencias de ayuda más amplias (prestaciones por hijo, pensiones y subsidios por desempleo), que benefician especialmente a las familias con ingresos medios y bajos, lo que permite reducir aún más la desigualdad en la renta neta disponible.

El efecto redistributivo de los sistemas de transferencias e impuestos puede ilustrarse con un gráfico que muestra la desigualdad antes y después de impuestos y transferencias, para lo cual nos hemos servido del coeficiente de Gini como medida de la desigualdad. Este coeficiente es un número entre 0 y 1, donde 0 equivale a igualdad perfecta (todo el mundo dispone de la misma cantidad de ingresos) y 1 equivale a desigualdad perfecta (una persona acapara todos los ingresos). Así pues, cuanto más alta sea la cifra (cuanto más cercana a 1), mayor es el grado de desigualdad. Antes de la subida de los impuestos, Italia tiene el nivel más alto de desigualdad, con un coeficiente de Gini de 0,47. Le siguen de cerca Reino Unido (0,46) y Estados Unidos (0,45). Suecia y Dinamarca tienen la distribución

más igualitaria de rentas brutas (con un coeficiente aproximado de 0,37), seguidas de Noruega (0,38).

Sin embargo, después de aplicar impuestos y transferencias, los países con impuestos bajos siguen teniendo un grado de desigualdad muy alto. Así, por ejemplo, después de aplicar su sistema mínimo de impuestos y transferencias, Estados Unidos sigue teniendo un coeficiente de Gini muy alto (0,37), lo que deja a los norteamericanos con la distribución de renta disponible más desigual. El sistema fiscal y de transferencias británico redistribuye algo más, pero no mucho más, lo que deja a los británicos con una de las distribuciones de renta disponible más desiguales.

Los países nórdicos (¿a que ya lo adivinan?) se distinguen una vez más por unos impresionantes sistemas fiscales y de transferencias que reducen sustancialmente la desigualdad. En Dinamarca, por ejemplo, el sistema reduce el coeficiente de Gini en más de un tercio, desde un 0,37 hasta un 0,24, lo que deja a los daneses con la distribución de renta disponible más igualitaria.

La figura 11 clasifica a los países en función de la desigualdad en la distribución de renta disponible, pero muestra igualmente el importante papel que juega el sistema de transferencias e impuestos a la hora conseguir una sociedad más igualitaria. Las barras sombreadas representan el coeficiente de Gini de cada país después de aplicar impuestos y transferencias, y las barras blancas representa la reducción de la desigualdad con respecto al coeficiente de Gini de cada país antes de aplicar impuestos y transferencias.

La figura 12 muestra que la desigualdad se reduce de manera mucho más significativa gracias al sistema de transferencias e impuestos en países con impuestos altos que en países con impuestos bajos.

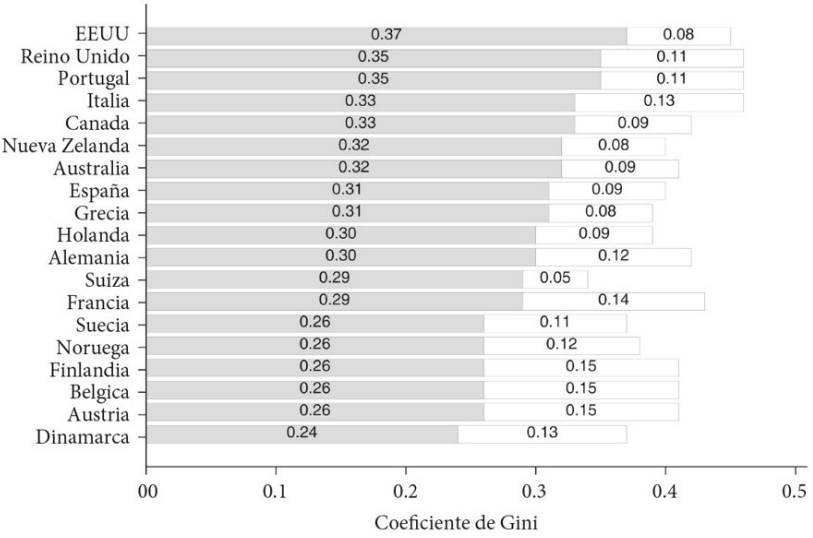

Fig. 11 El sistema de transferencias e impuestos juega un importante papel en la reducción de la desigualdad de ingresos[48]

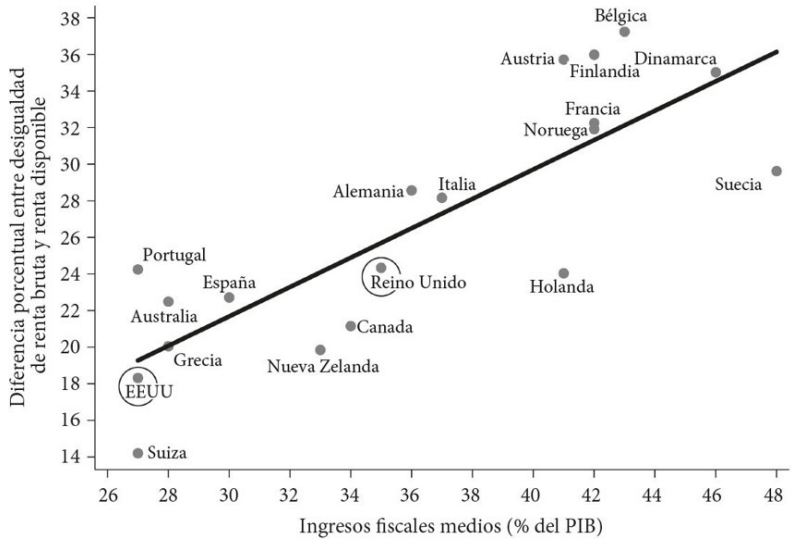

Fig. 11 A mayor nivel de impuestos, mayor distribución lleva a cabo el Estado[49]

Impuestos y PIB per cápita

La manera más habitual de medir el comportamiento económico de un país y el bienestar material de sus ciudadanos consiste simplemente en dividir el PIB del país entre la población.[50]

Según este indicador, Luxemburgo es de lejos el país más rico del mundo, con un asombroso PIB per cápita de 89.164 dólares en 2011. No podemos resistirnos a señalar que el país más rico del mundo tiene un nivel de impuestos que ronda el 37% del PIB, superior a la media de la OCDE. El siguiente país más rico es otro país con impuestos altos, Noruega, con un PIB per cápita de 61.870 dólares. El tercero es un país de bajos impuestos como Estados Unidos, con un PIB per cápita de 48.043 dólares. Reino Unido se sitúa en la zona intermedia de los países de la OCDE, con un PIB per cápita de 35.642 dólares.

Por lo demás, en términos promedio, el PIB per cápita de los países nórdicos, de 45.477 dólares, es mucho más alto que el PIB per cápita de los países anglosajones, que está en 39.566 dólares.[51]

La figura 13 compara los niveles impositivos medios de veinte de las democracias occidentales más prósperas en el periodo 1975-2008 con sus PIB per cápita en 2011. La línea tiende a elevarse suavemente, indicando, si acaso, una correlación entre impuestos más altos y mejores niveles de vida en términos materiales. No obstante, esta correlación no es estadísticamente significativa (y por eso la representamos con una línea discontinua). En cualquier caso, y como muestra el gráfico, nada permite decir que impuestos más altos implican un menor bienestar material.

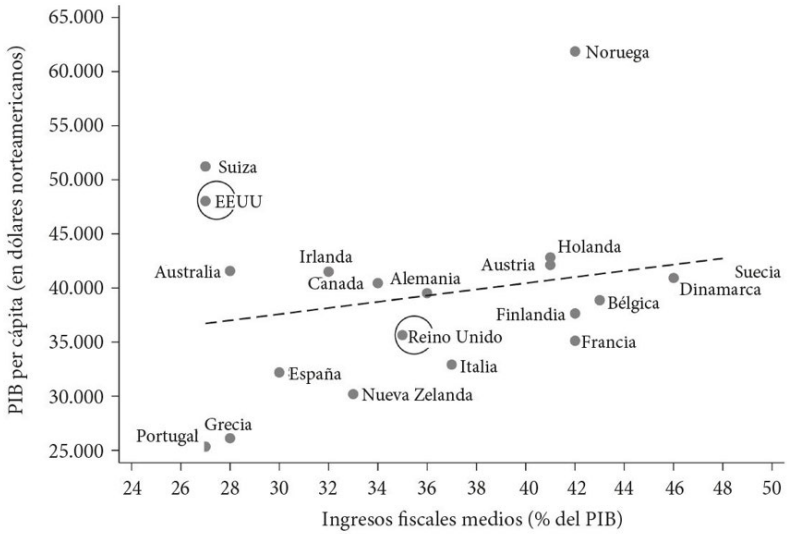

Fig. 13 Niveles impositivos más bajos no aumentan el bienestar material de los ciudadanos[52]

Aunque el PIB per cápita es el indicador nacional de bienestar material más utilizado, se trata de un indicador defectuoso en muchos aspectos. Si se corrigen estos fallos, el aparente bienestar material de los ciudadanos de países con bajos impuestos como Estados Unidos se reduce notablemente.

En primer lugar, el PIB mide el valor de mercado de las actividades que se llevan a cabo en un país sin tener en cuenta si estas actividades contribuyen al bienestar material. En Estados Unidos, por ejemplo, los sobrecostes asociados a las tasas excepcionalmente altas de población reclusa, policía y servicios de vigilancia privada, así como a servicios de atención sanitaria ineficientes, suponen una aportación considerable al PIB nacional, pero no añaden nada al bienestar material de los norteamericanos.

En segundo lugar, el PIB de un país es función no sólo de la productividad de los trabajadores, sino también del número de horas que trabajan. En los países nórdicos, los trabajadores han sido capaces de producir bienes y servicios per cápita que superan el

valor de los bienes y servicios per cápita producidos por los trabajadores de los países anglosajones ¡trabajando una media de 144 horas menos al año! De hecho, los trabajadores estadounidenses trabajan por regla general cinco semanas más al año que los trabajadores nórdicos; y aunque ello eleve el PIB per cápita de Estados Unidos, no mejora la vida de los estadounidenses (en realidad, se mire como se mire, la empeora notablemente).

En tercer lugar, y lo que es más importante, la medida del PIB per cápita no dice nada por sí sola sobre cómo se distribuye la renta en el país ni, por lo tanto, sobre quién se beneficia de la riqueza que se produce en la economía. El PIB per cápita es una cifra que se obtiene simplemente cogiendo la renta total del país y dividiéndola entre la población total. La cifra seguiría siendo la misma si la totalidad de la renta fuera a manos de una sola persona o si se distribuyera equitativamente entre todos los ciudadanos del país. De hecho, el PIB per cápita es tan alto en Estados Unidos en gran medida porque hay unos pocos norteamericanos extraordinariamente ricos cuyos enormes ingresos hacen subir la media nacional. Sin duda, el bienestar material de una familia típica o familia mediana (una familia real situada exactamente en mitad de la escala de ingresos) es un indicador más significativo del éxito económico de un país que la familia media (que no deja de ser un constructo estadístico).

Resulta revelador, por ejemplo, comparar el crecimiento de los ingresos en Estados Unidos y Francia en las últimas décadas. Entre 1975 y 2006, el crecimiento del PIB per cápita fue más acusado en Estados Unidos (32,2%) que en Francia (27,1%). Sin embargo, si eliminamos del cálculo al 1% de los ciudadanos más ricos de ambos países, el crecimiento de los ingresos normales es de sólo un 17,9% en Estados Unidos, frente al 26,4% en Francia. En otras palabras, aunque Estados Unidos ha tenido un mayor crecimiento en el PIB per cápita, el 99% de los franceses ha experimentado un crecimiento mucho mayor de su bienestar material que el 99% por ciento de los estadounidenses.[53]

De manera similar, en Gran Bretaña, los ingresos reales del 1% más privilegiado crecieron un 168% de media entre 1960 y 2010, mientras que los ingresos reales del 90% de la población con menos

ingresos aumentaron sólo un 37%. Por otro lado, en Suecia, los ingresos reales del 1% más rico crecieron en un 144%, mientras que los ingresos reales del 90% no privilegiado en realidad creció más: un 149%. Como muestran estos ejemplos, medir el crecimiento en términos de PIB per cápita nos dice muy poco sobre el bienestar material de la mayoría de los ciudadanos.[54]

Tal vez podemos encontrar una medida más representativa del bienestar material en el Índice de Prosperidad Legatum, que cada año publica el Instituto Legatum, con sede en Reino Unido. Estudia 142 países y tiene en cuenta indicadores tradicionales como la riqueza material, pero también indicadores como emprendimiento y oportunidades, capital social, libertad personal y calidad de la enseñanza y atención sanitaria. En el índice de 2012, Noruega ocupaba el primer lugar (por quinto año consecutivo), seguida de Dinamarca y Suecia. Estados Unidos desaparecía por primera vez de los diez primeros puestos y quedaba situado en el duodécimo lugar, seguido de Reino Unido en la decimotercera plaza.

Impuestos y tasa de crecimiento económico

A veces los países viven periodos anormales de rápido crecimiento económico. Si se dan en países con impuestos bajos, la derecha se apresura a atribuir la aceleración del crecimiento a los bajos impuestos. Ese fue el caso de Irlanda. De 1990 a 2004, la economía irlandesa creció a un sorprendente ritmo cercano al 6,6% anual. Aun incluyendo la actual recesión, el país creció a un ritmo de casi un 4,7% anual entre 1990 y 2010.[55]

Irlanda ha sido siempre un país con impuestos relativamente bajos, pero después de 1995 sus tipos fiscales bajaron aún más, por debajo del 30%. Esto, unido a un impuesto de sociedades de sólo el 12,5%, llevó a los partidarios de los recortes fiscales en los países anglosajones a instar a sus gobiernos a seguir el modelo irlandés.

Sin embargo, el «milagro económico» irlandés fue resultado de diversos factores. Sin duda los recortes fiscales jugaron un papel a

la hora de atraer inversión extranjera, pero Irlanda también aprovechó las ventajas de los enormes subsidios que recibió de la Unión Europea en los años setenta, ochenta y noventa y supo invertir estas ayudas en infraestructuras, entre las que hay que contar la enseñanza superior gratuita. Contaba con una fuerza de trabajo cualificada, angloparlante e infrautilizada y cortejó de forma agresiva a la inversión extranjera por medio de agencias de desarrollo industrial.

Sea como sea, el milagro irlandés parece haberse levantado sobre bases poco sólidas. La tasa anual de crecimiento real cayó casi cinco puntos porcentuales en el ejercicio 2007-2008 y casi otros ocho puntos más en 2008-2009, y el país sigue estando seriamente hundido en la recesión.

El ejemplo irlandés es un recordatorio de que el crecimiento económico tiende a ser sumamente cíclico, lo que obliga a considerar las tasas de crecimiento durante periodos de tiempo largos. De 1970 a 2010, el PIB per cápita anual creció, de media, tanto en los países anglosajones, con impuestos bajos, como en los países nórdicos de altos impuestos, ligeramente por encima del 2%. Como muestra la figura 14, no parece haber relación entre nivel de impuestos y tasas de crecimiento económico a lo largo del tiempo.

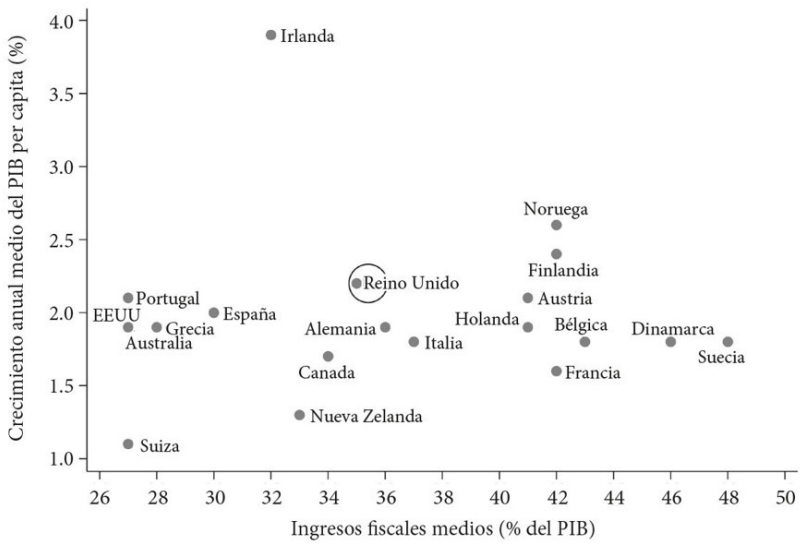

Fig. 14 Impuestos más bajos no conducen a tasas más altas de crecimiento económico[56]

Impuestos e innovación

Todo el mundo está de acuerdo en que la innovación es uno de los principales motores de la prosperidad a largo plazo. La capacidad de innovación de un país depende de un amplio conjunto de factores, que incluyen la existencia de un sistema de enseñanza sólido, investigadores cualificados y pensadores creativos, financiación estatal para la investigación básica, estabilidad política y una red social de seguridad que fomente la asunción de riesgos. Pues bien, resulta que los países con impuestos altos lo hacen tan bien como los países con impuestos bajos a la hora de sembrar las semillas de la innovación.

La Escuela Europea de Negocios, en colaboración con el Banco Mundial, ha creado un sofisticado Índice de Capacidad de Innovación a partir de 61 variables.[57] Según este índice, tres de los países a la cabeza de la innovación son países nórdicos: Suecia ocupa el primer puesto, Finlandia el cuarto y Dinamarca el sexto. Los otros países situados entre los seis primeros puestos son Suiza, Singapur y Estados Unidos.

Puede que el índice de innovación más exhaustivo sea el que elabora anualmente el INSEAD, la Escuela europea de administración de empresas, y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.[58] Se trata del Índice Mundial de Innovación, que comprende 84 indicadores. Tres países nórdicos (Suecia, Finlandia y Dinamarca) están entre los siete primeros, junto con Suiza (que encabeza la clasificación), Singapur, Reino Unido y Holanda.

Como ponen de manifiesto estos dos índices, entre los países con mayor capacidad de innovación se cuentan tanto países con impuestos altos como países con impuestos bajos. La figura 15 muestra que la correlación entre innovación y alta fiscalidad es

positiva, como indica la línea inclinada hacia arriba, si bien no es estadísticamente significativa.

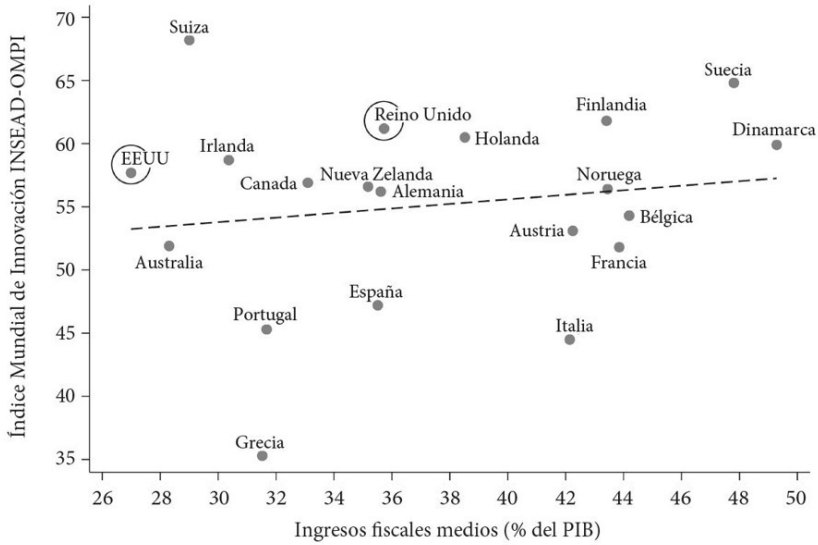

Fig. 15 Impuestos más bajos no implican mayor capacidad de innovación[59]

Impuestos y competitividad internacional

Aunque la prensa económica suele asegurar que los impuestos altos destruyen la competitividad de un país, los países nórdicos demuestran lo contrario. El Foro Económico Mundial, organización financiada por grandes empresas y con sede en Ginebra, elabora un Índice Global de Competitividad que clasifica a los países en función de un amplio número de indicadores, que incluyen instituciones económicas, infraestructuras, educación, formación, eficacia del mercado laboral e innovación, así como mercado financiero y nivel de complejidad empresarial. De media, los países nórdicos de alta fiscalidad quedan invariablemente clasificados como más competitivos que los países anglosajones de baja

fiscalidad. En 2012-2013, por ejemplo, los países nórdicos obtuvieron una puntuación media de 5,4, frente al 5,2 de los países anglosajones. Tanto Finlandia (tercer puesto) como Suecia (cuarto puesto) fueron considerados más competitivos que Estados Unidos (séptimo puesto) y Reino Unido (octavo puesto).

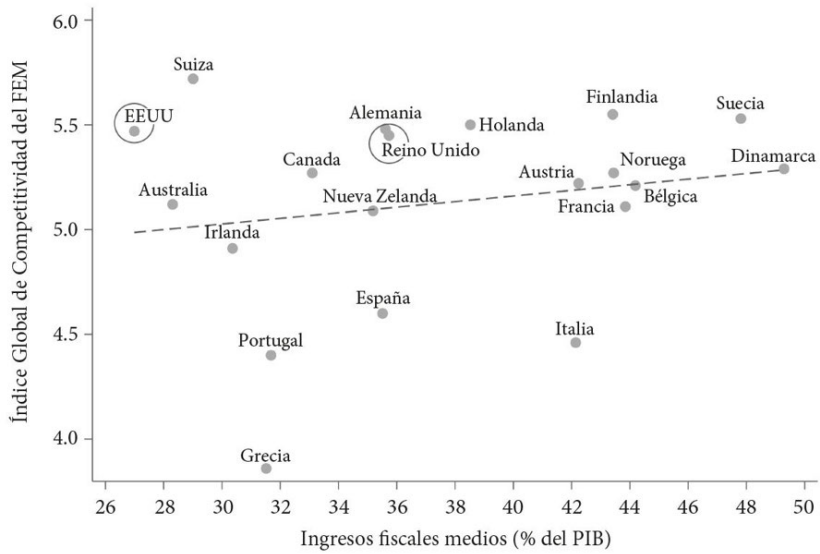

Fig. 16 Impuestos más bajos no implican más competitividad a nivel mundial[60]

La figura 16 sugiere que entre los países de alta renta per cápita de la OCDE hay una correlación positiva, si bien estadísticamente no significativa, entre nivel de impuestos y competitividad global.

Tipos fiscales máximos y crecimiento económico

En vista de los datos que demuestran que una alta fiscalidad no impide el crecimiento económico, a veces los conservadores

arguyen que lo que importa no son los niveles fiscales totales, sino los tipos marginales. En concreto, argumentan que aplicar tipos marginales elevados a las rentas altas obstaculiza el crecimiento económico.

Un problema evidente de este argumento, como ya señalamos antes, es que durante el periodo de posguerra los tipos marginales máximos fueron extremadamente altos —a menudo superaban el 80%— en todos los países anglosajones, y sin embargo las tasas de crecimiento económico de dichos países fueron a su vez muy altas en esa época.

Los conservadores insisten en que el mundo ha cambiado, que la globalización y la mayor movilidad del capital hacen necesario ahora mantener bajo el tipo marginal máximo. Pero, una vez más, los datos no respaldan esta pretensión.[61] Desde mediados de los años setenta, los tipos marginales máximos, en especial en los países anglosajones, han disminuido radicalmente. Y si bien esta tendencia ha empujado a otros países a recortar también sus tipos marginales, los recortes no han sido tan drásticos en otros lugares. Sin embargo, como muestra la figura 17, no hay relación entre los recortes en el tipo fiscal máximo y el crecimiento del PIB per cápita.

No obstante, aunque no hay relación entre tipos marginales más bajos para los ricos y tasas de crecimiento económico, sí que hay una fuerte correlación, estadísticamente significativa, entre unos impuestos más bajos para los ricos y la proporción de renta nacional que éstos son capaces de acaparar.

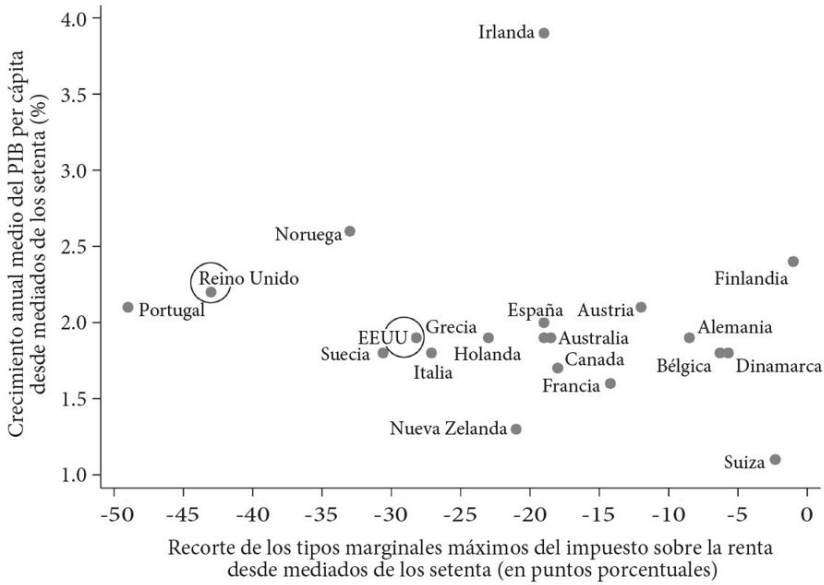

Fig. 17 Los recortes en los tipos marginales máximos del impuesto sobre la renta no implican tasas más altas de crecimiento económico[62]

Como pone de manifiesto la figura 18, los países que más han recortado los tipos fiscales que se aplican a las rentas altas, como Gran Bretaña y Estados Unidos, han experimentado el mayor aumento de concentración de ingresos en la parte superior de la escala social. Así, por ejemplo, desde mediados de los años setenta, el tipo marginal máximo se redujo en Reino Unido más de cuarenta puntos porcentuales, y en Estados Unidos casi treinta. La proporción de renta acaparada por el 1% más rico en estos países aumentó de manera drástica. Sin embargo, en Alemania y Francia, donde el tipo fiscal máximo se redujo en menos de diez puntos porcentuales, la proporción de renta acaparada por el 1% más rico apenas se incrementó.

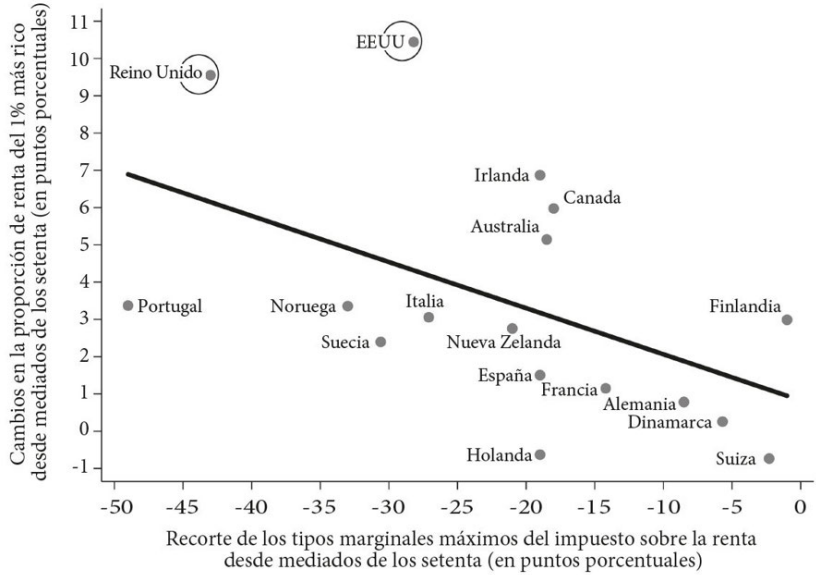

Fig. 18 Los recortes en los tipos marginales máximos del impuesto sobre la renta hacen que los ricos sean más ricos[63]

Los datos de estos dos últimos gráficos refutan el argumento de que bajar los impuestos a las rentas más altas se traduce en mayor crecimiento económico, al motivar a los ricos a trabajar más. Por contra, los datos indican que unos impuestos más bajos para los ricos no contribuyen al crecimiento económico; sólo sirven para que los ricos se hagan más ricos.

Era de esperar, ¿no?

Aunque los impuestos han sido vilipendiados en todo el mundo anglosajón en las últimas décadas, los datos indican que los argumentos que se han utilizado en su contra carecen de base. Los bienes y servicios públicos que la ciudadanía adquiere por medio de los impuestos —en áreas como sanidad, educación y cobertura por desempleo y discapacidad— les permiten estar más sanos, tener mejor educación y gozar de mayor seguridad económica. Como hemos visto, los países que disponen de un sistema de trasferencias e impuestos más fuerte gozan de un mayor bienestar social general

y de un crecimiento económico como mínimo igual de sólido que el resto de países. A medida que el programa de austeridad británico vaya debilitando su sistema de trasferencias e impuestos, el país corre peligro de acabar teniendo unos resultados en materia social tan sombríos como los que aquejan a Estados Unidos.

■

[31] Paul Krugman, End This Depression Now, W. W. Norton & Company, Nueva York, 2012. [Hay edición en castellano: ¡Acabad ya con esta crisis!, Crítica, Barcelona, 2012. Traducción de Cecilia Belza y Gonzalo García.]

[32] Datos de la OCDE para finales de la primera década del siglo XXI. Los datos de pobreza hacen referencia al porcentaje de hogares con ingresos, después de impuestos y ayudas, por debajo del 50% de la renta mediana. La tasa de pobreza infantil indica la proporción de menores que viven en hogares con una renta disponible equivalente de menos del 50% de la renta mediana de la población total.

[33] Todo los datos sobre impuestos utilizados en este capítulo están tomados de la OCDE.

[34] Dejamos fuera a los países más pobres de la OCDE, ya que sus economías son difícilmente comparables. También excluimos a dos países pequeños de la OCDE, Luxemburgo e Islandia. Asimismo, hemos dejado fuera a Japón, porque constituye un caso anómalo. Tiene impuestos bajos, pero aun así logra altos niveles de igualdad, debido principalmente a una serie de tradiciones culturales que favorecen la igualdad en el lugar de trabajo. Dicho de otro modo, Japón parte con un alto grado de igualdad y, por lo tanto, no necesita impuestos altos para financiar transferencias y programas sociales encaminados a reducir la desigualdad.

La forma habitual de comparar los niveles de presión fiscal entre los distintos países es expresar la cantidad total de impuestos recaudados en un país como porcentaje del tamaño de la economía de ese país. El producto interior bruto (PIB) de un país es la medida habitual del valor total de los bienes y servicios producidos por la

economía de dicho país. En los veinte últimos años, los impuestos recaudados de media en los países de la OCDE han estado en torno al 35% del PIB. En ese periodo, los impuestos que ha recaudado Reino Unido, expresados en porcentaje de su PIB, han estado siempre cercanos a la media de la OCDE, ligeramente por encima algunos años y ligeramente por debajo en otro par de ellos. Los niveles impositivos varían cuando menos ligeramente de un año a otro; de ahí que en este estudio se haya utilizado la media de cinco años dentro del periodo 2000-2010, periodo que precede inmediatamente al año o años a los que se refieren la mayoría de los indicadores económicos y sociales que examinamos.

[35] En 2006, uno de los coautores de este libro, Neil Brooks, llevó a cabo, junto a Thaddeus Hwong, un estudio exhaustivo en el que se comparaban los países con impuestos altos y los países con impuestos bajos: The Social Benefits and Economic Costs of Taxation [beneficios sociales y costes económicos de la tributación], publicado por el Canadian Centre for Policy Alternatives. El estudio reveló que los países con impuestos altos habían tenido mucho más éxito a la hora de lograr sus objetivos sociales que los países con impuestos bajos, y que habían podido hacerlo sin sufrir penalización económica. El estudio evaluaba cincuenta de los indicadores que se utilizan habitualmente para medir el progreso social de un país. En más de la mitad de esos indicadores (veintinueve), los resultados de los países nórdicos, donde hay impuestos altos, eran significativamente mejores que los de los países anglosajones, donde hay impuestos bajos; y en la mayoría de los demás indicadores (trece), los resultados en materia social eran un poco mejores en los países nórdicos. Los países anglosajones obtenían mejor puntuación que los países nórdicos en sólo siete de los cincuenta indicadores sociales considerados y en todos los casos se trataba de diferencias mínimas que fácilmente podían ser producto del azar. En cuanto a los objetivos económicos, de los treinta y tres indicadores económicos estudiados, los países nórdicos estaban por delante en diecinueve y los países anglosajones en catorce. Los resultados de este estudio indican que no hay por qué escoger entre igualdad social y prosperidad material.

[36] Datos de pobreza de la OCDE en 2008.

[37] Los datos son de la OCDE. La presión fiscal media entre 2002-2006 explica en torno al 49% de la variación de las tasas de pobreza infantil desde aproximadamente 2008. La relación es estadísticamente significativa a un nivel del 1%. La tasa de pobreza infantil indica la proporción total de niños que viven en hogares con una renta disponible equivalente a menos de un 50% de la renta mediana del total de la población. La relación sigue siendo estadísticamente significativa a un nivel del 1% si se excluye del análisis a los Estados Unidos. En ese caso, la presión fiscal explica en torno al 40% de la variación de las tasas de pobreza infantil.

[38] «Proceso por el cual las personas fortalecen sus capacidades, confianza, visión y protagonismo como grupo social para impulsar cambios positivos de las situaciones que viven», cfr. Diccionario de Acción Humanitaria, http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/86. Para determinados contextos, damos esta traducción del término inglés empowerment, que se ha hecho ya de uso habitual en movimientos sociales, organismos estatales e internacionales e incluso en la literatura científica. (N. del T.)

[39] La presión fiscal media en el periodo 2006-2010 explica en torno al 41% de las variaciones en el Índice de Desigualdad de Género del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas de 2011. La relación es estadísticamente significativa a un nivel del 1%. La relación sigue siendo estadísticamente significativa a un nivel del 5% si se excluye del análisis a los Estados Unidos. En ese caso, la presión fiscal explica en torno al 31% de las variaciones del índice.

[40] La presión fiscal media en el periodo 1996-2000 explica en torno al 60% de las variaciones del Índice de Seguridad Económica de la OIT publicado en 2005. El índice está basado en datos recogidos entre principios y mediados de la primera década de este siglo. La relación es estadísticamente significativa a un nivel del 1%.

[41] Para su informe más reciente, véase Lars Osberg y Andrew Sharpe, Moving from a GDP-Based to a Well-being Based Metric of Economic Performance and Social Progress: Result from the Index of Economic Well-being for OECD countries 1980-2009, Informe de investigación 2011-2012 del CSLS, septiembre de 2011.

[42] La presión fiscal media en el periodo 2003-2007 explica en torno al 52% de las variaciones del Índice de Seguridad Económica de 2008. La relación es estadísticamente significativa a un nivel del 1%.

[43] La presión fiscal media en el periodo 2002-2006 explica en torno al 21% de las variaciones de las tasas de mortalidad infantil de finales de la primera década del siglo en la OCDE. La relación es estadísticamente significativa a un nivel del 5%, debido principalmente a la alta tasa de mortalidad infantil de los Estados Unidos entre los 20 primeros países de la OCDE.

[44] La presión fiscal media en el periodo 2006-2010 explica en torno al 43% de las variaciones del Índice de Justicia Social de 2012. La relación es estadísticamente significativa a un nivel del 1%.

[45] La presión fiscal media en el periodo 2006-2010 explica en torno al 20% de las variaciones del Índice de Comportamiento Medioambiental de 2012. La relación es estadísticamente significativa a un nivel del 5%. La relación se vuelve más fiable si se excluye a Suiza del análisis, cuando el nivel impostivo explica en torno al 56% de la variación del índice, que resulta estadísticamente significativo a un nivel del 1%.

[46] Thomas Gunton y K. S. Calbick, The Maple Leaf in the OECD: Canada's Environmental Performance, estudio elaborado para la David Suzuki Foundation y la School of Resources and Environmental Management, Universidad Simon Fraser, junio de 2010.

[47] Los datos sobre altos ingresos proceden de la World Top Incomes Database. Se utilizan los datos del 1% de ingresos máximos más altos desde 2005, excepto los datos para Alemania, Holanda y Suiza de finales de los años noventa, que no están disponibles. La presión fiscal media del periodo 1975-2008 se basan en datos de la OCDE.

[48] Los coeficientes de Gini para personas entre 18 y 65 años se basan en datos de la OCDE desde finales de la primera década de este siglo.

[49] Como ilustración de la importancia de los impuestos y las transferencias en una sociedad, hay una correlación entre la presión fiscal media representativa y los cambios en los niveles de desigualdad. La presión fiscal media en el periodo 1975-2008 explica en torno al 69% de la variación de las diferencias entre el índice de Gini antes de impuestos y transferencias y el índice de Gini después de impuestos y transferencias, calculados a partir de los datos de la OCDE desde finales de la primera década de este siglo. La relación es estadísticamente significativa a un nivel del 1%.

[50] Así pues, los países pueden compararse convirtiendo su PIB per cápita en dólares estadounidenses sobre la base del poder adquisitivo de la moneda de ese país (paridad de poder adquisitivo o PPA).

[51] En parte, la media de los países nórdicos es tan alta debido a la elevada renta per cápita de Noruega, pero incluso sin Noruega, la renta per cápita de los otros tres países nórdicos es más alta que la media de los países anglosajones, de 40.012 dólares.

[52] Datos de la OCDE. La línea discontinua muestra la dirección de la relación entre el PIB per cápita (datos de 2011 en dólares estadounidenses, a precios corrientes y PPA) y los niveles impositivos medios (1975-2008) entre los veinte primeros países de la OCDE, pero la relación no es estadísticamente significativa.

[53] Véase Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty y Emmanuel Saez, Top Incomes in the Long Run of History, 2011, 49 (1), Journal of Economic Literature 3-71, p. 9.

[54] Facundo Alvaredo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty y Emmanuel Saez, The World Top Incomes Database, http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes. La serie de ingresos medios del 90% de la población británica con menos renta se inicia en 1963. Las tres series del Reino Unido terminan en 2009. Las series estadounidense y sueca terminan en 2010. Las series de ingresos para el Reino Unido cambiaron la unidad de análisis de los adultos en 1989 a las unidades familiares en 1990. La serie de ingresos medios británica anterior a 1990 se elaboró a partir de los ingresos de parejas casadas y adultos solteros.

[55] Cálculos basados en datos del Banco Mundial utilizados por Gapminder en http://www.gapminder.org/data/.

[56] Los datos se refieren al periodo 1975-2008.

[57] The Innovation for Development Report 2010-2011: Innovation as a Driver of Productivity and Economic Growth, Palgrave Macmillan, 2010.

[58] The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth, 2012.

[59] Índice Mundial de Innovación 2012. Presión fiscal media, 2005-2009.

[60] Índice de Competitividad Global, 2012. Presión fiscal media, 2005-2009.

[61] El argumento y la idea para los dos gráficos siguientes están tomados de Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Stefanie Stantcheva, Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities, CEPR, documento de consulta 8657, diciembre de 2011.

[62] Tipos impositivos procedentes del conjunto de datos del Urban Institute-Brookings Institution Tax Policy Center, Historical Top Marginal Personal Income Tax Rate in OECD Countries. Los datos fiscales se refieren al periodo 1975-2008, excepto para Dinamarca, para la que se han usado los datos de 1976 en vez de los de 1975.

[63] Los datos sobre ingresos máximos están sacados del World Top Incomes Database; los datos sobre tipos impositivos están calculados a partir de la base de datos del Urban Institute-Brookings Institution Tax Policy Center, Historical Top Marginal Personal Income Tax Rate in OECD Countries. Los recortes de tipos explican en torno al 43% de las variaciones de cambio entre el 1% de población con mayor cuota de renta. La relación es estadísticamente significativa a un nivel del 1%. Para la mayoría de los países, se utiliza el 1% con la cuota de renta máxima entre 1975 y 1978 y el 1% con la cuota de renta mínima entre 2006 y 2008. Se utilizan datos de otros países debido a que son fácilmente accesibles. Los datos fiscales se refieren al periodo 1975-2008, excepto para

Dinamarca, para la que se han usado los datos de 1976 en vez de los de 1975.

4

La plutocracia, el cambio climático y la suerte del mundo

El inminente desastre del cambio climático es, con toda razón, motivo de grandes preocupaciones. Sin embargo, a pesar de toda la atención que se le presta, el problema del calentamiento global ha quedado en gran medida fuera del debate sobre las consecuencias negativas de la desigualdad y de la concentración de poder económico. Si bien este debate ha incluido la preocupación por el impacto negativo del aumento de la desigualdad en la democracia, dicha preocupación se ha ceñido básicamente a la esfera económica y a la excesiva influencia que ejercen los ultrarricos en áreas como la política fiscal o las regulaciones financieras. Por contra, se ha concedido poca importancia al impacto que la concentración de poder económico tiene sobre el medio ambiente, una esfera en el fondo más importante incluso que la economía. Es alarmante que se haya prestado tan poca atención al incremento de la concentración del poder económico y al surgimiento de una élite tan poderosa e implacable que la población puede estar perdiendo la capacidad de asegurar su propia supervivencia en la Tierra.

El fracaso a la hora de abordar la crisis del cambio climático es el ejemplo más claro de cómo, en las últimas décadas, el ascenso de una plutocracia mundial ha transformado profundamente la dinámica global del poder, socavando la democracia hasta el punto de que la comunidad internacional parece estar dejando de ser capaz de protegerse a sí misma. Hay una élite extraordinariamente poderosa que puede actuar de formas que amenazan potencialmente la supervivencia humana. Podemos observar esta evolución tan inquietante comparando la actual parálisis con respecto al problema

del cambio climático con el éxito que logró la comunidad internacional en la gestión de la crisis medioambiental planetaria de los años setenta, la reducción de la capa de ozono.

Hay un sorprendente parecido entre aquella crisis y la actual crisis climática. En ambos casos, hubo una conciencia repentina de un problema inminente de consecuencias planetarias extremadamente graves. También en ambos casos el problema podía solucionarse, pero las soluciones requerían cambios importantes que amenazaban con reducir los beneficios de algunas de las corporaciones más poderosas del mundo. Además, en ambos casos, había consenso dentro de la comunidad científica sobre la política a seguir y un considerable grado de movilización de la opinión pública, pero una severa reacción en contra por parte de las grandes empresas.

Sin embargo, en el caso de la capa de ozono, la población terminó ganando. Apenas doce años después de que se tomara conciencia pública de la crisis, se firmó un acuerdo que Kofi Annan, ex secretario general de la ONU, ha calificado como el que «tal vez sea el más exitoso acuerdo internacional sobre medio ambiente». Sin embargo, en el caso del cambio climático, un cuarto de siglo después de que el mundo tomara conciencia del problema seguimos sin tener un tratado serio, y las posibilidades de alcanzarlo parecen alejarse un poco más a cada año que pasa.

Antes de abordar la cuestión de por qué los resultados han divergido tan radicalmente, veamos cómo, al menos en los primeros estadios, la manera en que ambos casos se gestionaron constituye un ejemplo positivo de cómo funcionan las verdaderas democracias.

En el caso de la capa de ozono, dos químicos, Mario Molina y F. Sherwood Rowland, publicaron en 1974 un artículo pionero en la revista Nature en el que alertaban de los peligros de los clorofluorocarburos (CFC). El artículo mostraba que estos compuestos químicos, muy utilizados en esprays y como disolventes y refrigerantes, destruían la capa de ozono, el vital escudo atmosférico que nos protege de la acción perjudicial de los rayos solares ultravioleta. Algunas asociaciones de defensa del medio ambiente, lideradas por el Consejo de Defensa de los Recursos Naturales con sede en Washington, consiguieron que el asunto recibiera enseguida cobertura periodística nacional y lanzaron una

eficaz campaña que abogaba por la prohibición de los CFC.

El trabajo de Molina y Rowland suscitó asimismo un considerable interés científico y dio paso a nuevas investigaciones sobre el problema. De especial importancia fue el papel que jugó Robert Watson, un científico británico doctorado en química atmosférica, quien comprendió desde muy pronto algo fundamental: que los verdaderos obstáculos para lograr una solución se encontraban fuera del dominio de la ciencia. Había industrias muy poderosas que saldrían perdiendo en términos económicos si se llevaban a cabo los cambios necesarios, y el problema central iba a ser cómo contrarrestar su influencia. Era preciso, pues, un proceso verdaderamente creíble de evaluación de los datos científicos, para que así las grandes empresas no pudieran desecharlos fácilmente. En colaboración con el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), la NASA y la Agencia de Meteorología británica, Watson lanzó un ambicioso protocolo internacional en el que pedía opinión a científicos especializados en química atmosférica de todo el mundo. Se pidió a cientos de expertos que analizaran los datos, y que lo hicieran rápida y exhaustivamente. El programa suscitó un impresionante grado de cooperación y tuvo como resultado un consenso general en cuanto a la gravedad del problema y la naturaleza de la solución.

Tal y como Watson había previsto, la industria organizó un agresivo contraataque, liderado por DuPont, uno de los mayores fabricantes de productos químicos a nivel mundial y productor de alrededor de la mitad de los CFC. Junto con Dow Chemical, General Electric, General Motors y otras corporaciones, DuPont lanzó una intensa campaña de presión y de propaganda, encaminada a socavar la credibilidad de los argumentos contra los CFC, y llegó incluso a encontrar a unos pocos científicos dispuestos a prestar su nombre a la causa. Las compañías sostenían además que la restricción en el uso de CFC tendría un efecto devastador sobre una industria que movía 8.000 millones de dólares, lo que traería consigo una importante pérdida de puestos de trabajo. DuPont arremetió contra el planteamiento de quienes se oponían a los CFC, que pasaba por subordinar cualquier ulterior investigación a la prohibición inmediata de su uso, e insistía en que los efectos sobre la capa de ozono no se pondrían de manifiesto hasta pasadas varias décadas.

«Podemos acabar con una industria antes de haber reunido y evaluado datos científicos suficientes», advertía Irving Shapiro, presidente de DuPont.

Sin embargo, esta campaña corporativa, generosamente financiada, pronto se vio superada por la solidez del consenso científico y por la presión de las asociaciones de consumidores y de defensa del medio ambiente. En 1978 se prohibieron en Estados Unidos los aerosoles no esenciales, y lo mismo sucedió en Canadá, Suecia y Dinamarca (si bien Reino Unido y Francia, grandes productores de CFC, se mostraron en un primer momento reacios a aplicar restricciones). No obstante, los CFC se siguieron empleando de manera generalizada en frigoríficos y sistemas de aire acondicionado, así que el debate se intensificó, tanto en los medios de comunicación como —entre bastidores— en la ONU. El punto de inflexión llegó en 1985, cuando los científicos del Servicio Británico de Investigación Antártica (el British Antarctic Survey) descubrieron un «agujero» en la capa de ozono cerca del Polo Sur: era la prueba de que, efectivamente, tal y como se había predicho, la capa de ozono se estaba reduciendo. Tras este descubrimiento, los medios y la opinión pública se hicieron cada vez más eco de estimaciones que pronosticaban un incremento de decenas de millones de casos de cáncer de piel en pocas décadas si los gobiernos no actuaban de manera inmediata y decidida.

Ante la creciente preocupación de la opinión pública, especialmente en Estados Unidos, Washington se vio obligado a actuar. La administración Reagan, a pesar de su conocida aversión a cualquier tipo de regulación medioambiental, apoyó públicamente una serie de planes para desarrollar una legislación internacional que limitase la producción de CFC. Contando con el decisivo respaldo estadounidense, en septiembre de 1987 veinticuatro países se reunieron en Canadá, en una conferencia patrocinada por la ONU, para firmar el Protocolo de Montreal, un trascendental acuerdo para eliminar progresivamente los compuestos industriales que ponen en peligro la capa de ozono. Conforme a este protocolo, son los países industrializados los que soportan la carga principal de la reducción, concediéndose un periodo de gracia de diez años a los países en vías de desarrollo y un fondo para ayudarles a adaptarse a los cambios. (A día de hoy, casi doscientos Estados han ratificado en acuerdo.)

Cuando la comunidad internacional hizo este movimiento decisivo para afrontar el problema de la reducción de la capa de ozono, la industria cambió de actitud, y la feroz resistencia dio paso a la conformidad. Aunque las compañías químicas habían repetido una y otra vez que no había alternativas a los CFC, en realidad sí las había, pero su desarrollo era caro. Una vez que el Protocolo de Montreal eliminó toda posibilidad de seguir utilizando CFC y se ofrecieron incentivos para el desarrollo de alternativas, la industria se adaptó e incluso cooperó de manera activa. El resultado es que la capa de ozono se está recuperando. Sigue habiendo frigoríficos y aparatos de aire acondicionado, pero ya no contienen los CFC que reducen la capa de ozono. (Los CFC han sido sustituidos por hidrofluorocarbonos o HFC, que son inofensivos para la capa de ozono. Sin embargo, se trata de gases con un potente efecto invernadero y actualmente hay cada vez mayor presión para sustituir los HFC por alternativas ambientalmente más seguras.)[64]

Con todo, la historia de cómo algunas de las más destacadas democracias del mundo se unieron para enfrentarse a un problema complejo que exigía cooperación global es impresionante. El primer intento verdaderamente planetario de detener un daño al ecosistema de la Tierra se había saldado con un éxito significativo.

En sus primeras etapas, la respuesta a la crisis del cambio climático también tuvo un aspecto prometedor. En realidad, la comprensión científica del fenómeno del calentamiento global empezó a tomar forma allá por la década de 1820, pero no fue hasta mediados de los años ochenta del siglo XX —aproximadamente una década después de que el problema de la reducción de la capa de ozono se hiciera patente— que la comunidad científica tomó conciencia de la amplitud del problema y de que estaba causado por el consumo excesivo de combustibles fósiles en los países industrializados. Esta toma de conciencia llevó a organizar una conferencia científica internacional sobre el calentamiento global en Toronto en junio de 1988. El primer ministro canadiense, Brian Mulroney, subrayó la importancia de la cita con su decisión de pronunciar el discurso de apertura. Al término de la conferencia los asistentes hicieron pública una declaración consensuada en la que se afirmaba que «la

humanidad está llevando a cabo un experimento planetario, involuntario y fuera de todo control, la gravedad de cuyas consecuencias últimas sólo es superada por las de una guerra nuclear total».

La conferencia de Toronto contribuyó a dar la voz de alarma a nivel mundial y poco menos de un año después de la firma del Protocolo de Montreal había motivos para pensar que el mundo sería capaz de afrontar este problema recién descubierto. Los datos indicaban que el calentamiento global ya estaba en marcha —icebergs que se derretían, subida del nivel del mar, fenómenos meteorológicos extremos inexplicables— y Naciones Unidas y la Organización Meteorológica Mundial actuaron con diligencia, creando un organismo independiente denominado Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (IPCC, por sus siglas en inglés), encargado de supervisar el tratamiento científico del problema. Robert Watson, que venía de gestionar de manera eficaz el programa de supervisión científica sobre la reducción de la capa de ozono, y que en ese momento era uno de los principales investigadores de la NASA, fue reclutado como figura clave del IPCC, convirtiéndose finalmente en su presidente.

Gracias a su experiencia con el problema del ozono, Watson comprendió que la principal resistencia a la hora de enfrentarse al calentamiento global iba a provenir de la industria, y que sería feroz, aún más feroz en esta ocasión, dado el mayor peso de la industria de los combustibles fósiles. Enfrentarse al calentamiento global suponía tener que vérselas con las empresas más rentables y poderosas de la Tierra.

La respuesta de Watson iba a ser aún más rigurosa y exhaustiva en lo referente al protocolo de supervisión científica. Estableció un sistema extremadamente estricto de elaboración y revisión por pares de los informes científicos, que se redactaban tras una amplia investigación, que incluía la opinión de la industria. Primero se enviaba un borrador a unos cuantos expertos, a continuación se reescribía y se enviaba a todos los científicos destacados en la materia del mundo, unos 2.500. Teniendo en cuenta los comentarios y críticas de estos expertos, el informe volvía a reescribirse y se les volvía a enviar para una nueva lectura. «Sin

ninguna duda, se trata del sistema más exhaustivo de revisión por pares jamás aplicado», declaró Watson en una entrevista.[65]

El primer informe de evaluación del IPCC, publicado en 1990, fue una contundente presentación del problema, un verdadero guante que la ciencia arrojaba al mundo. El informe explicaba claramente que el «efecto invernadero» era una realidad y que, tras decenas de miles de años sin cambios significativos en la temperatura del planeta, la superficie de la Tierra había experimentado un calentamiento perceptible desde el comienzo de la Revolución industrial. En 1992, la ONU organizó una conferencia en Río de Janeiro, que acabó conociéndose como la Cumbre de la Tierra, en la que líderes de 154 países respondieron a este desafío firmando un convenio jurídicamente vinculante por el cual se comprometían a abordar el problema del calentamiento global.

Por desgracia, a pesar de este impresionante comienzo, más de veinte años después los avances en pos de una solución parecen estar en gran medida bloqueados. ¿Cómo es que el mundo ha sido capaz de enfrentarse al problema de la reducción de la capa de ozono, pero no al del cambio climático?

En un minucioso análisis publicado en la revista Solutions, en el que compara las dos crisis medioambientales, Matthew Cimitile, escritor especializado en temas científicos, explica que los esfuerzos para enfrentarse al problema de la reducción de la capa de ozono tuvieron éxito porque consiguieron vincular la cuestión del ozono a la preocupación por la salud, en particular a la posibilidad de que provocara millones de casos de cáncer de piel. «Parece que la principal diferencia entre el exitoso tratado sobre la capa de ozono y el inalcanzable acuerdo sobre el clima radica en la débil conexión que se ha establecido entre cambio climático y salud humana», concluye Cimitile. Sin embargo, quienes luchan contra el calentamiento global siempre han hecho hincapié en su impacto sobre la salud humana a través de fenómenos meteorológicos extremos, que pueden traer sequías, hambrunas y temperaturas polares, así como subidas del nivel del mar que amenazan con inundar regiones costeras densamente pobladas. Un informe de 2012, encargado por veinte gobiernos y elaborado por la

organización humanitaria DARA, llegó a la conclusión de que, si el mundo no consigue frenar el cambio climático, morirán más de 100 millones de personas.[66] Pocas cosas podrían tener un impacto mayor sobre la salud humana que 100 millones de muertes.

Cimitile señala asimismo el impacto que tuvo el descubrimiento del «agujero» en la capa de ozono como factor fundamental para que se firmase el Protocolo de Montreal. No cabe duda de que fue así, pero en el frente del calentamiento global son casi habituales descubrimientos igual de dramáticos, desde la disminución del casquete polar hasta multitud de fenómenos meteorológicos extremos. Como declaró en agosto de 2012 James Hansen, director del Instituto Goddard para Estudios Espaciales de la NASA, «nuestros análisis muestran que es casi imposible encontrar otra explicación para el calor extremo de los últimos años que el cambio climático. La mortíferas y abrasadoras olas de calor que afectaron a Europa en 2003 y a Rusia en 2010 y las catastróficas sequías que asolaron Texas y Oklahoma el año pasado pueden atribuirse al cambio climático.»[67]

Richard Elliot Benedick, jefe de la delegación estadounidense que participó en las negociaciones del Protocolo de Montreal, sugiere que el factor decisivo para que el tratado sobre el ozono llegara finalmente a buen puerto fue la capacidad de liderazgo. «En el curso de unas negociaciones largas y difíciles, algunos individuos concretos pueden llegar a marcar una diferencia más importante de lo que se piensa», escribió en su análisis del caso de la capa de ozono. «Desde el liderazgo general ejercido por Mostafa Tolba, del PNUMA, hasta el papel desempeñado por científicos, negociadores, ecologistas y representantes de la industria, fueron las ideas, las decisiones y las actuaciones personales de estos individuos concretos, aplicadas en un momento crítico, las que determinaron el éxito del resultado final».[68]

Una vez más, no cabe duda de que todo esto es cierto. Y sin embargo, realmente no da razón del lamentable fracaso del programa de acción contra el cambio climático. No parece que hayan faltado individuos capaces, entusiastas e influyentes entregados a la causa.

Obviamente, hay muchas cosas que ayudan a explicar la diferente

respuesta del mundo a la reducción de la capa de ozono y al cambio climático, pero tal vez el factor más importante sea el que constituye el tema principal de este libro: el auge de una poderosa plutocracia planetaria.

Sin duda, la actuación de un lobby industrial recalcitrante y poderoso ha sido esencial en ambas crisis medioambientales. Hasta cierto punto, la capacidad demostrada por el mundo corporativo de bloquear la acción contra el cambio climático no hace más que reflejar el hecho de que en este caso están en juego intereses industriales más poderosos que en el caso de la reducción de la capa de ozono. Si bien DuPont y el resto de los principales fabricantes de productos químicos son compañías importantes e influyentes, lo cierto es que no juegan en la misma liga que el lobby del petróleo. A la cabeza de la lista de los gigantes del petróleo está Exxon Mobil, que ocupaba el primer puesto de la lista Fortune de las 500 mayores empresas del mundo en 2012, con unos beneficios declarados de 41.600 millones de dólares, una cifra que supera el PIB de muchos países.

Además, si bien la supresión de los CFC amenazaba con acabar con una de las fuentes de beneficios de los gigantes químicos, lo cierto es que no se trataba de un elemento esencial de sus operaciones comerciales. En cambio, la restricción de las emisiones provocadas por los combustibles fósiles sí afectaría de lleno a los intereses empresariales esenciales de Exxon, BP, Chevron, ConocoPhillips y Royal Dutch Shell, cuya función principal es producir y vender petróleo. En un importante reportaje de investigación publicado en Rolling Stone, Bill McKibben, activista medioambiental, citaba datos que muestran que las compañías de combustibles fósiles tienen a día de hoy reservas probadas de petróleo, gas y carbón por valor de 27 billones de dólares.[69] Si el mundo redujese sus emisiones de dióxido de carbono lo suficiente como para mantener la subida de la temperatura por debajo de los 2 grados centígrados (y la comunidad internacional coincide en que ese es el umbral crítico), el 80% de esas reservas tendrían que quedarse en el subsuelo. McKibben señala que para la industria de los combustibles fósiles eso significaría «dar por perdidos 20 billones de dólares en activos», algo que los magnates de la industria no tienen costumbre de hacer, sobre todo cuando ello afecta a su actividad principal.

Como apunta la escritora Naomi Klein, «el modelo de negocio de la industria de los combustibles fósiles consiste en destrozar el planeta. Se dedican a eso».

Teniendo en cuenta lo que estaba en juego, era casi inevitable que la oposición a la lucha contra el cambio climático organizada por el lobby de los combustibles fósiles fuera una campaña impresionante en su tamaño, alcance y sofisticación.

Al mismo tiempo, la campaña para frenar el cambio climático también fue considerablemente más sofisticada que la campaña para salvar la capa de ozono; contó con el respaldo de un protocolo científico aún más riguroso y una opinión pública más comprometida, formada por decenas de millones de personas que habían entendido la gravedad de la amenaza que representa para la humanidad. Exxon y sus aliados del mundo del petróleo, aun disponiendo de (casi) todo el dinero del mundo, tenían una larga batalla por delante.

Sin embargo, lo verdaderamente decisivo ha sido que, entre la época en que se libró la batalla por la capa de ozono y la actual, cuando la lucha contra el cambio climático se ha enconado, hemos asistido a un profundo cambio en el espíritu de los tiempos. Aunque se trata de periodos temporales sumamente cercanos, que prácticamente se solapan, representan dos culturas políticas muy distintas. La crisis de la capa de ozono (1974-1987) abarca los últimos años de la era igualitaria de posguerra y los primeros tiempos de la actual era neoliberal, cuando la élite empresarial en ascenso todavía no había conseguido una hegemonía completa. La crisis del cambio climático (desde 1988 en adelante) ha tenido lugar cuando el poder corporativo ha alcanzado su cénit y se ha hecho con el monopolio virtual de importantes decisiones de política pública. La diferencia entre ambas culturas políticas, aun habiendo tenido lugar en tan corto espacio de tiempo, es enorme.

Poner demasiado énfasis en el carácter igualitario de la era de posguerra podría llamar a engaño. Las grandes corporaciones han sido siempre inmensamente poderosas, dado el papel esencial que juegan en la economía. Sin embargo, tal y como explicamos con más detalle en el capítulo 9, el periodo que va aproximadamente de 1940 a 1980 supuso en los países anglosajones una distribución de

la renta nacional mucho más igualitaria de lo que lo ha sido en las últimas décadas. En un proceso que dio comienzo a principios de los años ochenta, la parte de la renta nacional que va a parar a manos del 1% más rico, y en especial al 0,1% y al 0,01% más ricos, ha crecido significativamente, igual que la parte de la renta nacional que corresponde a los beneficios empresariales en vez de a los salarios.

Lo primero y más básico es que este estado de cosas ha puesto muchísimo más dinero en manos de los individuos más ricos y en las arcas de las empresas de las que son propietarios, dándoles más recursos para defender sus intereses particulares en la esfera política, cosa que han hecho con mucho vigor. Al mismo tiempo, la creciente desigualdad ha reducido los recursos a disposición del ciudadano de a pie. Así, aunque lo que está en juego para ambos bandos es más grave en el caso de la lucha contra el cambio climático que en la batalla por la capa de ozono, el bando empresarial ha visto cómo sus recursos se multiplicaban en las últimas décadas, mientras que los ciudadanos de a pie y los grupos e instituciones que representan sus intereses han visto cómo sus recursos menguaban en términos relativos.

Y lo que es más importante, junto con este cambio en la distribución de recursos, hemos asistido a un cambio en la mentalidad y en la cultura. La riqueza y el poder cada vez mayores de la élite empresarial le han permitido remodelar el discurso público e influir en las actitudes de la gente con respecto a la economía y el gobierno. Gracias a sus think tanks generosamente financiados y sus imperios mediáticos, así como a su creciente influencia en las universidades, la élite ha conseguido imponer la ideología neoliberal como paradigma dominante, lo que se ha traducido en la celebración de los ricos como «creadores de riqueza», cuya benevolencia hay que cultivar constantemente, no vaya a ser que dejen de invertir. El elemento central de esta ideología ha sido la necesidad de liberar las (así llamadas) fuerzas del mercado del control del Estado, lo que, reducido a una idea simplista —el gobierno es malo y el sector privado es bueno—, ha terminado por convertirse en el mantra de la época y en la fuerza rectora de la remodelación de las políticas públicas.

Esta nueva ideología ha tenido un impacto enorme en la batalla política sobre el cambio climático. En ningún sitio ha sido esto más evidente que en el ámbito de Naciones Unidas, donde se ha librado buena parte de esa batalla. Con el auge del nuevo paradigma anti-estatal y pro-mercado, la ONU ha experimentado una notable transformación y ha pasado de ser un organismo encargado de regular el comportamiento corporativo a ser un organismo que «colabora» con el sector privado. En un esclarecedor informe titulado Las grandes empresas, el clima y la Naciones Unidas, Sabrina Fernandes y Richard Girard señalan que «durante los años setenta y la primera parte de los ochenta, la labor que la ONU tenía encomendada consistía en regular y supervisar las actividades de las corporaciones multinacionales, que se consideraba que ejercían una presión desmedida sobre los Estados del Sur global y eran a su vez responsables de ciertos aspectos del subdesarrollo».[70] Como muestran estos autores, este estado de cosas empezó a cambiar en los años ochenta, como lo ilustra el hecho de que el órgano de regulación de la ONU, la Comisión sobre Empresas Transnacionales, fuera sustituido por un organismo cuyo objetivo era fomentar la inversión extranjera en los países en vías de desarrollo, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Esta notable transformación en el seno de la ONU tuvo lugar justo cuando el problema del calentamiento global empezaba a captar la atención del mundo, a finales de los años ochenta. En 1992 este asunto había pasado al primer plano como uno de los problemas globales más apremiantes, lo que dio lugar a que los líderes mundiales se reunieran en la Cumbre de la Tierra de Río. Después de que en 1995 el IPCC publicase un segundo informe aún más contundente, que señalaba la responsabilidad humana en el cambio climático, los líderes mundiales volvieron a reunirse en la ciudad japonesa de Kioto en 1997. Tras unas sesiones de negociación maratonianas, se llegó a un acuerdo para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, acuerdo en el que el vicepresidente estadounidense, Al Gore, jugó un importante papel mediador.

Sorprendidos por la firmeza del compromiso internacional con la acción, algunos actores clave de la industria —como BP, Royal Dutch Shell o General Motors— anunciaron que se retiraban de la coalición anti-Kioto, dejando a Exxon prácticamente sola en la

pelea. Aunque parecía el principio del fin, en realidad se trataba del principio de una fase de implicación y de resistencia aún mayores por parte del lobby del petróleo. La industria pisó el acelerador y su estrategia consistió no tanto en tratar de desacreditar los datos científicos —cosa cada vez más difícil— como en sacar provecho de la cultura política ferozmente partidaria de los intereses corporativos que el ascenso de la plutocracia había fomentado.

Dentro de la ONU, que tuvo que hacer frente a serias restricciones financieras a finales de los años noventa, había cada vez más receptividad a la idea de asociarse con el mundo empresarial, en vez de tratar de regularlo. En 1988 se dio un importante paso en esa dirección, cuando se creó el llamado Pacto Global, un programa de colaboración entre Naciones Unidas y la industria que pedía a las multinacionales que actuaran de manera responsable, pero sin exigirles un compromiso jurídicamente vinculante. En el mismo sentido, una importante iniciativa conocida como Cuidar el Clima (Caring for Climate, C4C por sus siglas en inglés) nació expresamente para promover la colaboración ONU-industria en la lucha contra el cambio climático, pero nuevamente sin imponer objetivos vinculantes a las empresas que participaran en dicho programa. De manera muy significativa, el programa invitaba también a que las empresas tomaran parte en el propio proceso de elaboración de las políticas de Naciones Unidas y ponía a su disposición herramientas para que, según rezaba el documento de la ONU, «la comunidad empresarial pueda aportar sus contribuciones y puntos de vista en los debates esenciales de gobierno».[71] Como señalan Fernandes y Girard, «el programa C4C es un excelente ejemplo de cómo Naciones Unidas ha ayudado a que las grandes empresas maquillen como ecológicas una serie de prácticas social y ambientalmente nocivas, al tiempo que concedía al sector privado amplio acceso a los legisladores». En efecto, fue como darle al zorro las llaves del gallinero.

El lobby de los combustibles fósiles supo aprovechar aquella invitación y se involucró a fondo en el proceso de negociación conocido como Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (UNFCCC, por sus siglas en inglés). La implicación de las grandes corporaciones en este proceso ha sido generalizada, ubicua y ha adoptado numerosas formas. Las

empresas son invitadas a participar en calidad de organizaciones no gubernamentales (ONG). Aunque la gente tiende a pensar que una ONG es una organización de bajo presupuesto y sin ánimo de lucro que se dedica a defender el bien común, en la ONU se ha permitido que los grupos de presión de la industria se presenten disfrazados de ONG. Bajo la denominación de «Organizaciones no gubernamentales de la industria y la empresa» (BINGO, por sus siglas en inglés), estos grupos cumplen los requisitos para acceder a privilegios y herramientas que les permiten participar en las reuniones y las deliberaciones de la ONU sobre el cambio climático. «Al lograr estatus consultivo, estas ONG, movidas por intereses comerciales, han conseguido una vía directa para influir en la política de Naciones Unidas, silenciando o reemplazando así la voz de organizaciones de base más pequeñas y sin ánimo de lucro»[72], subrayan Fernandes y Girard, quienes apuntan que, de las nueve categorías de ONG admitidas dentro de la UNFCCC, las BINGO constituyen una de las más grandes, y que alrededor de 4.200 miembros de este grupo de presión han participado en los encuentros internacionales de dicha Convención desde 1995.

Por supuesto que no hay nada malo en que Naciones Unidas anime a las corporaciones a adoptar políticas socialmente responsables, e incluso en que se «asocie» con ellas para lograr resultados. Sin embargo, sí parece un error suponer que la cooperación y la colaboración pueden sustituir a la regulación. Las empresas están para generar beneficios para sus propietarios. Si una buena gestión del medio ambiente les ayuda a vender sus productos a los consumidores, seguramente estarán dispuestas a ser ecológicamente responsables (o, al menos, a parecerlo, que es otra cuestión). Pero si los ejecutivos de las empresas ven que hay conflicto entre su capacidad para generar beneficios y la protección del medio ambiente, considerarán que su obligación primera es asegurar la rentabilidad de la empresa. Pensar que se comportarán de otro modo es ingenuo, y dejar que el interés general dependa de las decisiones de unos ejecutivos dedicados a procurar beneficios a sus empresas, sumamente irresponsable.

Además de involucrarse en las negociaciones de Naciones Unidas, el lobby de los combustibles fósiles se ha mostrado muy activo tratando de influir directamente en los gobiernos, sobre todo en los

países anglosajones. El éxito que han obtenido en este frente puede verse en el hecho de que los gobiernos de muchos de estos países se han desmarcado de los esfuerzos globales de lucha contra el cambio climático. Resulta sorprendente que en los primeros años de la crisis climática, incluso gobiernos conservadores —como los presididos por George Bush padre, John Major y Brian Mulroney— reaccionaran a la presión de sus electorados y decidieran participar en la Cumbre de la Tierra de 1992. Sin embargo, desde entonces la dinámica política ha cambiado de manera significativa, y el mundo de los negocios ha ido imponiendo de un modo cada vez más agresivo y tiránico su dogma pro-mercado, lo que ha permitido a los gobiernos de derechas hacer caso omiso de los llamamientos urgentes a la acción contra el cambio climático procedentes de la comunidad científica, las asociaciones ecologistas y la opinión pública en general.

Así, por ejemplo, George Bush hijo anunció la retirada estadounidense del proceso de Kioto sólo dos meses después de llegar a la presidencia en 2001. Su administración, conocida por su cercanía al lobby del petróleo, siguió resistiéndose a abordar el problema del cambio climático, a pesar incluso de un escalofriante informe secreto elaborado para el Pentágono que pronosticaba que el cambio climático tendría consecuencias nefastas para la seguridad de Estados Unidos. El informe, de 2003, había sido un encargo de Andrew Marshall, influyente asesor del Pentágono, y en su redacción había participado Peter Schwartz, consultor de la CIA y ex director de planificación de Royal Dutch Shell. En él se alertaba de que algunas ciudades europeas quedarían sumergidas por la subida del nivel del mar, Gran Bretaña se vería afectada por temperaturas siberianas y América del Norte sufriría terribles tormentas y sequías prolongadas, en tanto que otras partes del mundo padecerían huracanes, sequías devastadoras y hambrunas, lo que daría lugar a conflictos generalizados. De acuerdo con el informe, que fue filtrado al Observer, «la Humanidad volverá a la lucha continua por unos recursos cada vez más escasos. […] La guerra será una vez más la condición básica de la vida humana». [73]

En los últimos años, caracterizados por el dominio de las grandes corporaciones, también Canadá se ha alejado drásticamente del

activismo medioambiental contra el cambio climático que marcó el mandato del primer ministro conservador Mulroney. El gobierno de Stephen Harper, primer ministro también conservador, está obstruyendo de forma activa cualquier avance en esta crisis. En su defensa del desarrollo sin restricciones de la explotación de las arenas bituminosas de Alberta, altamente contaminantes, Harper ha liquidado la normativa medioambiental del país y ha sido acusado de dinamitar deliberadamente las negociaciones internacionales sobre el cambio climático al retirar a Canadá del Protocolo de Kioto en 2011. Mientras tanto, en Gran Bretaña, David Cameron, después de prometer el gobierno «más verde de la historia», se ha dedicado básicamente a guardar silencio sobre este tema desde que ocupó el cargo, y ha permitido que su ministro de Economía y Hacienda, George Osborne, califique a los activistas verdes de «talibanes medioambientales» y que insinúe que se va a rebajar el compromiso del Reino Unido con la reducción de las emisiones de dióxido de carbono.

A medida que el paisaje político se iba transformando profundamente en los últimos veinte años, los esfuerzos por enfrentarse el cambio climático han ido pasado de los prometedores inicios a un desesperado callejón sin salida, a pesar de que el tiempo para impedir una posible catástrofe se agota. «El símbolo perdurable de este fracaso es el Protocolo de Kioto, que fue aprobado entre grandes expectativas en 1997, que en 2007 había quedado sin efecto y que, cuatro años más tarde, estaba prácticamente muerto», concluyen Fernandes y Girard. «Las multinacionales han decidido en buena medida la suerte del Protocolo de Kioto a través de su influencia directa sobre delegaciones nacionales concretas y de su incesante trabajo de presión durante las reuniones de la UNFCCC». El ascenso de la plutocracia, con los cambios radicales que ello ha supuesto para la cultura política y la agenda política mundial, ha permitido que una minúscula pero poderosísima élite empresarial desbarate una campaña global bien organizada cuyo objetivo era salvar el planeta. Una campaña que tendría que haber sido imparable.

Si la plutocracia ha podido malograr Kioto, no ha sido únicamente

porque la élite empresarial se haya vuelto más poderosa, sino también porque el resto de la población ha perdido poder. En otras palabras, la amenaza que la desigualdad extrema representa para la democracia —y para la capacidad de la democracia de hacer frente a las amenazas globales— no radica sólo en el exceso de poder de la élite, sino en el déficit de poder del ciudadano de a pie.

En las últimas décadas, los salarios estancados o a la baja de buena parte de la población de los países anglosajones han dejado a la ciudadanía asustada y con menos control sobre sus propias vidas. Con menos recursos, una protección laboral reducida y unas menguadas prestaciones sociales, decenas de millones de trabajadores han dejado de confiar en que el Estado va a ayudarles, y se han vuelto potencialmente más receptivos a los argumentos de las grandes empresas, según los cuales una regulación medioambiental rigurosa daña la economía y destruye puestos de trabajo. Qué duda cabe de que este sentimiento de inseguridad económica se traduce a su vez en una menor seguridad general en uno mismo y, por consiguiente, la población se muestra menos proclive a —o menos capaz de— oponer resistencia política a la agenda de una élite corporativa extremadamente poderosa.

El politólogo Frederik Solt ha estudiado el impacto de la desigualdad económica en el compromiso político y ha llegado a la conclusión de que un nivel más alto de desigualdad hace que el ciudadano medio se desentienda de los procesos políticos. Analizando datos procedentes de más de una docena de encuestas realizadas en democracias ricas de todo el mundo, Solt detectó que «la desigualdad económica debilita notablemente el interés por la política, el debate político y la participación electoral en todos los sectores de población menos los más ricos, y que este efecto negativo se agudiza a medida que se reducen los ingresos relativos». [74] El trabajo de Solt indica que el predominio de una élite rica hace que el resto de la población pierda el interés y las ganas de participar en política, pues percibe que tratar de cambiar las cosas es inútil. «Una mayor desigualdad económica marca las cartas del juego democrático a favor de los ciudadanos más ricos», señala, «y el resultado es que la mayoría tiende a sacar la conclusión de que se trata de un juego en el que no merece la pena participar».

El ciudadano medio parece estar en lo cierto cuando concluye que los responsables políticos hacen caso omiso de sus deseos. Y en efecto, en Estados Unidos hay cada vez más datos que demuestran que los cargos electos son insensibles a las preferencias políticas de la mayoría de la sociedad. Martin Gilens, profesor de ciencias políticas de la Universidad de Princeton, ha analizado casi dos mil preguntas planteadas a través de encuestas a la población en las últimas tres décadas y las ha relacionado con los cambios operados en las políticas públicas. Giles concluye que las probabilidades de que se produzca un cambio de política dependen del nivel de ingresos de quienes lo apoyan y que «la influencia sobre los resultados de políticas concretas parece estar reservada casi en exclusiva a quienes ocupan los lugares más altos en la escala de ingresos».[75]

A la inversa, cuando la renta se distribuye de manera más equitativa en la sociedad hay una participación más amplia en los procesos políticos y, aparentemente, mayor sensibilidad por parte de los mandatarios. Un reflejo de esto es el mayor grado de repuesta de los políticos —incluso conservadores— a la inquietud de la población ante la reducción de la capa de ozono, frente a su respuesta ante el problema del cambio climático.

Como ya hemos señalado, el caso de la capa de ozono, que se desarrolló entre 1974 y 1987, tuvo lugar en buena parte antes del drástico aumento en la desigualdad de renta y de la aparición de una élite empresarial abrumadoramente rica y poderosa. En aquel momento, la ciudadanía media en las economías desarrolladas acababa de dejar atrás el boom económico de la posguerra, durante el cual los salarios medios habían aumentado rápidamente. El protagonismo del Estado había crecido de manera espectacular, ampliando la esfera de acción colectiva y reforzando la idea de que las instituciones políticas son un reflejo de la voluntad general y han de servir al bien común. Aunque la transición hacia la plutocracia ya estaba en marcha en los años ochenta, seguían vigentes muchas actitudes de la época de posguerra; la población todavía no había sido reducida al estado de sumisión y de impotencia que ha caracterizado los años del triunfalismo corporativo.

El impacto que el ascenso de la plutocracia ha tenido en estas dos crisis medioambientales puede verse de manera particularmente clara en Estados Unidos, que pasó de jugar un papel decisivo en la creación del Protocolo de Montreal a convertirse en uno de los principales opositores a la lucha global contra el cambio climático. Cuando surgió el problema del ozono, la reacción de la opinión pública norteamericana fue de alarma y compromiso. Millones de estadounidenses boicotearon los esprays, cuyo mercado se redujo en dos tercios en 1977. A pesar de la oposición de la industria, el Congreso de Estados Unidos actuó con diligencia y dio prueba de su sensibilidad a la inquietud de la población al incluir en la Ley del Aire Limpio de 1977 una autorización para que la Agencia de Protección del Medio Ambiente estadounidense regulara el uso de cualquier sustancia de la que «pueda razonablemente esperarse que afecte a la estratosfera, en particular al ozono presente en ella». Esta disposición capacitaba al gobierno a regular los CFC incluso aunque no hubiese pruebas concluyentes de su nocividad. Al gobierno le bastaba con que hubiera una posibilidad razonable de que fueran perjudiciales.[76] Un ejemplo de actuación valiente, encaminada a satisfacer a una opinión pública concienciada.

Esta actitud contrasta notablemente con la respuesta del Congreso al problema aún más alarmante del calentamiento global en los años noventa. No es que a la opinión pública no le preocupara el cambio climático tanto como le había preocupado la reducción de la capa de ozono; los sondeos de opinión han reflejado de manera sistemática que una gran mayoría de los norteamericanos es consciente del peligro que este problema representa y quiere que el gobierno actúe para resolverlo. Sin embargo, a medida que el dominio de las grandes empresas se fue consolidando en los noventa y el mundo de los negocios fue imponiendo sus prioridades de manera más enérgica y agresiva, la ciudadanía adoptó una actitud en buena parte pasiva, y se resignó a aceptar los resultados que exigían las grandes empresas, cuyo punto de vista se veía reforzado por los medios de comunicación. De hecho, la agenda empresarial se convirtió prácticamente en el programa político dominante, y los disidentes iban quedando relegados a una posición cada vez más marginal.

La agenda empresarial era el evangelio del Partido Republicano,

que consiguió la mayoría en el Congreso en las elecciones legislativas de 1994, momento a partir del cual el lobby de los combustibles fósiles fue recibido con los brazos abiertos en Washington. Las audiencias parlamentarias celebradas en 1995 se convirtieron en un auténtico escaparate para los negacionistas del calentamiento global y en un suplicio para los científicos serios que trataban de explicar el alcance del problema al que se enfrentaba el mundo. Los congresistas ultraconservadores se dedicaron a desprestigiar el programa del IPCC, presentándolo como un intento de la ONU de imponer un gobierno mundial a Estados Unidos. En mayo de 1996, los miembros del Comité para la Ciencia de la Cámara de Representantes decidieron que ya habían oído suficientes lloriqueos a propósito del calentamiento global y acordaron recortar la financiación de los programas estatales de investigación sobre el clima, algunos de los cuales fueron suprimidos por completo. El congresista Dana Rohrabacher, cuyo subcomité había organizado las audiencias, declaró: «En mi opinión, el dinero que se destina a estas investigaciones sobre el calentamiento global es dinero tirado a la basura».[77]

Hace unos dos mil años, Aristóteles ya había comprendido una importante verdad a propósito de la política: «Cuando el poder político se posee porque se posee poder económico o riqueza […] estamos ante un gobierno oligárquico, y cuando la clase no propietaria tiene el poder, ante un gobierno democrático». Seguramente, a Aristóteles no le habría sorprendido el grado de concentración de riqueza y poder que se da actualmente en las naciones occidentales avanzadas, aunque le habría resultado de lo más curioso que a estas naciones las llamemos «democracias».

Sin embargo, lo que seguro que habría sorprendido a Aristóteles es que el mundo industrializado moderno esté a punto de destruir el ecosistema de la Tierra y, con ello, nuestra capacidad de sobrevivir y prosperar en este planeta. El hecho de que seamos incapaces de pararnos a nosotros mismos —a pesar de que somos conscientes de lo que estamos haciendo y de las consecuencias que ello tiene para la vida humana— pone de manifiesto hasta qué punto la democracia está en peligro en esta época.

Mientras nos disponemos a caminar al borde del abismo, es hora de que reconozcamos al menos el papel que juegan los supermillonarios del petróleo, que de manera discreta, casi imperceptible, organizan nuestra marcha hacia el precipicio.

■

[64] Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, HFC: Un eslabón fundamental en la protección del clima y la capa de ozono, PNUMA, noviembre de 2012.

[65] Entrevista de la autora a Robert Watson, Washington, 25 de marzo de 2003, publicada originalmente en Linda McQuaig, It's the Crude, Dude: War, Big Oil and the Fight for the Planet, Random House, Toronto, 2003. Véanse las pp. 147-154.

[66] Nina Chestney, «Effects of climate to claim 5 million lives a year, report says» [«Según un informe, los efectos del cambio climático pueden cobrarse cinco millones de vidas al año»], Reuters, 26 de septiembre de 2012. Tal vez la parálisis con respecto al cambio climático en el mundo industrializado se pueda explicar porque se prevé que el 90% de las muertes tendrán lugar en países en vías de desarrollo. No obstante, aun asumiendo que en el mundo «avanzado» somos tan insensibles como para no dar importancia a las muertes que tienen lugar en países pobres, todavía quedan diez millones de muertes que se producirán en nuestros propios países, las cuales es de suponer que deberían preocuparnos.

[67] James E. Hansen, «Climate change is here — and worse than we thought» [«El cambio climático está aquí, y es peor de lo que pensábamos»], Washington Post, 3 de agosto de 2012.

[68] Richard Elliot Benedick, The Improbable Montreal Protocol: Since, Diplomacy and Defending the Ozone Layer, estudio de caso elaborado para el Policy Colloquium of the American Meteorological Society de 2004. Reproducido en Donald Kaniaru (ed.), The Montreal Protocol, Cameron May Ltd., Londres, 2007.

[69] Bill McKibben, «Global Warming's Terrifying New Math» [«Las nuevas y terroríficas cuentas del calentamiento global»], Rolling

Stone,19 de julio de 2012.

[70] Sabrina Fernandes y Richard Girard, Corporations, Climate and the United Nations, Polaris Institute, Ottawa, noviembre de 2011, p. 3.

[71] Citado en Fernandes y Girard, ibíd., p. 14.

[72] Ibíd., p. 12

[73] Mark Townsend y Paul Harris, «Now the Pentagon tells Bush: climate change will destroy us» [«Ahora el Pentágono le dice a Bush que el cambio climático va a destruirnos»], The Observer, 22 de febrero de 2004.

[74] Frederick Solt, Economic Inequality and Democratic Political Engagement, American Journal of Political Science, vol. 52, núm. 1, enero de 2008, pp. 48-60.

[75] Martin Gilens, Inequality and Democratic Responsiveness, Public Policy Quarterly 69, núm. 5, 2005, p. 794.

[76] Richard Elliot Benedick, The Improbable Montreal Protocol: Since, Diplomacy and Defending the Ozone Layer, estudio del caso elaborado para el Policy Colloquium of the American Meteorological Society de 2004. Reproducido en Donald Kaniaru (ed.), The Montreal Protocol.

[77] Ross Gelbspan, The Heat is On: The Climate Crisis, the Cover-Up, the Prescription, Perseus Books, Reading, MA, 1998, pp. 76-77.

5

Por qué Bill Gates

no merece su fortuna

La fortuna de Bill Gates supera ampliamente los 50.000 millones de dólares.

Uno de los argumentos principales de este libro es que Gates, al igual que otros milmillonarios, sólo «merece» una parte de su fortuna. Por supuesto, aun cuando ésta fuera mucho más pequeña —un par de miles de millones, por ejemplo—, Gates todavía seguiría siendo fabulosamente rico, y el resto de su dinero podría gastarse en cosas que permitirían mejorar radicalmente las vidas de millones de personas.

Empecemos señalando que hay una diferencia entre la idea de merecer algo y la idea de tener derecho legal a algo. Es de suponer que Gates tiene buenos asesores fiscales y que lo más probable es que no haya trasgredido ninguna ley tributaria. Y en caso de que hubiese infringido alguna ley tributaria o alguna otra relativa a cuestiones de propiedad, la cosa se arreglaría por los canales legales apropiados. Por tanto, podemos dar por hecho que sus miles de millones son legítimamente suyos y que todo es legal, así que tiene derecho a ellos. Pero la cuestión sigue en pie: ¿se los merece? Se trata básicamente de una cuestión moral, una cuestión que tiene que ver con lo que la sociedad considera justo.

Gates es, en muchos aspectos, un buen ejemplo para preguntarse si los supermillonarios merecen sus fortunas, porque pone el listón alto. Para como suelen ser los milmillonarios, éste parece ser bastante digno de su fortuna. No la heredó; se puso manos a la obra y la consiguió por sus propios medios, en el mercado. No sólo tiene

un gran talento natural, sino que, según cuentan, ha trabajado muchísimo para llegar donde está, y ha sabido aprovechar a fondo sus capacidades y cada oportunidad que se le ha presentado. Además, su hazaña consistió nada menos que en lanzar el sistema operativo de los ordenadores personales, la innovación con mayor difusión del pasado siglo, una innovación a la que pocos estaríamos dispuestos a renunciar. Así pues, Gates ha hecho una importante contribución a la sociedad. Y por si eso fuera poco, se ha convertido en uno de los más destacados filántropos del mundo. Ha donado 28.000 millones de dólares a la Fundación Bill y Melinda Gates, que ha destinado enormes cantidades de dinero a ayudar a personas verdaderamente necesitadas, como por ejemplo africanos víctimas del sida y otras enfermedades. Ha llegado a ser un personaje casi mítico, por lo que a nadie le extrañó que la revista Time lo considerase una de las cien personas más influyentes del siglo XX y que, en 2005, lo eligiera (junto a su esposa Melinda y a Bono, la estrella del rock) persona del año. Si alguien parece merecer su fortuna es Bill Gates, el milmillonario por excelencia.

Por supuesto, como sucede en la mayoría de las leyendas, hay una parte de la historia que no se cuenta. Hay quien ha señalado —entre otros, Malcolm Gladwell en su éxito de ventas Fueras de serie (Outliers)— que el éxito de Gates fue fruto de la suerte, lo que automáticamente le resta heroicidad al personaje. Y en efecto, Gates tuvo la enorme suerte de nacer en una familia acomodada, lo que le dio una serie de oportunidades de las que muy probablemente no habría disfrutado de haber nacido en una familia humilde. Su padre era un próspero abogado de Seattle y su abuelo materno un rico banquero, gracias a lo cual pudo asistir a un colegio privado, Lakeside, que dio la casualidad de que tenía un club de informática, algo poco habitual a finales de los sesenta. Una colecta organizada por las avispadas madres de Lakeside les permitió reunir, gracias a la acaudalada clientela del colegio, no la típica calderilla con la que se paga una excursión escolar o las camisetas del equipo de hockey, sino dinero suficiente para adquirir —con notable visión de futuro — una computadora de 3.000 dólares, lo que hizo que Lakeside se convirtiera en uno de los pocos institutos del país, y seguramente del mundo, que disponía de un ordenador, y bastante bueno además, en los años sesenta. Gates, que no había mostrado demasiado interés por las tareas escolares, se entregó de inmediato

y con todo entusiasmo a la tecnología, y pronto estaba pasando toda la jornada lectiva en el sótano del instituto, jugando con la nueva y fascinante máquina.

Aquel ordenador había llegado a sus manos en el momento más oportuno. La sociedad estaba en la antesala de una revolución que, en muy breve plazo, iba a llevar la informática a las vidas de millones de personas. Varias décadas de avances tecnológicos habían permitido el desarrollo de los gigantescos computadores centrales IBM, que tenían una potencia espectacular pero que eran enormemente caros y tan grandes que ocupaban una habitación entera. A finales de los sesenta, la tecnología estaba evolucionando rápidamente. En concreto, un proyecto auspiciado por el Ejército del Aire estadounidense a comienzos de la década, denominado «Aumento de la inteligencia humana», permitió el desarrollo de pequeños computadores que podían programarse para procesar datos obedeciendo instrucciones, lo que abría la posibilidad a que, además de ser las máquinas gigantes que utilizaban gobiernos y militares, los ordenadores pudieran convertirse en artefactos personales que los individuos podían utilizar en su vida diaria. Las posibilidades eran impresionantes. A sus trece años, Gates tenía libre acceso a un ordenador caro y poco común que le permitía experimentar durante horas con una tecnología que estaba a punto de cambiar el mundo.

En los años siguientes, una serie de notables golpes de suerte contribuyeron en buena medida a que Gates se hiciera un sitio en esta tecnología emergente. Resultó que la madre de uno de los alumnos de Lakeside se dedicaba a la programación de ordenadores en la Universidad de Washington. Ella y algunos compañeros habían creado un pequeño negocio en el que desarrollaban software que vendían a empresas dispuestas a alquilar por horas el ordenador de la universidad. Los socios decidieron permitir a los estudiantes del club de informática de Lakeside que pasaran por su oficina después de clase y en fines de semana y probaran los programas de software de la empresa.

Aquello suponía más acceso gratuito a tiempo de ordenador y Gates y otros chicos aprovecharon la oportunidad. Muy pronto consiguieron un trato aún mejor con otra empresa de Seattle,

Information Services Incorporated (ISI), que tenía su propio ordenador central y estaba dispuesta a cedérselo gratis a cambio de que probaran el software que estaban desarrollando para procesar nóminas de empresas. Además, los chicos de Lakeside descubrieron que podían obtener tiempo gratis en el ordenador de la Universidad de Washington por la noche. Una vez más, aprovecharon la oportunidad y se convirtieron en asiduos visitantes nocturnos.

La conexión ISI resultó fundamental. Cuando Gates estaba en su último año de instituto, una empresa que buscaba programadores que le ayudaran a desarrollar un sistema informático para una central eléctrica estatal contactó con la empresa. El trabajo exigía experiencia en un tipo concreto de software, un software que para entonces, tras horas de trabajo en el ordenador de ISI, Gates ya dominaba. El chico consiguió convencer a sus profesores de Lakeside de que le permitieran trasladarse al sur del Estado para trabajar en el proyecto de la central y seguir un plan de estudios independiente. Al año siguiente, Gates entró en Harvard y los ordenadores siguieron siendo su obsesión. Después de pasar un par de años allí, dejó la universidad y en 1975 fundó Microsoft con un antiguo compañero de ordenador de Lakeside, Paul Allen.

En los primeros años, Microsoft era una empresa tecnológica bastante agresiva y relativamente pequeña en la que trabajaban varias docenas de empleados; una de tantas empresas dedicada al sector emergente de los ordenadores de sobremesa. En aquella época, eran máquinas bastante primitivas y difíciles de manejar, y su mercado, aunque en crecimiento, era todavía limitado. Gates se desenvolvía con éxito, pero no era el líder del sector. Sin lugar a dudas, estaba muy por detrás de Gary Kildall, un brillante pionero de los ordenadores trece años mayor que él que ya había desarrollado un sistema operativo, conocido como Control Program for Microcomputers o CP/M, el más utilizado en ordenadores de sobremesa en aquellos años. La compañía de Kildall, Digital Research, había vendido cientos de miles de copias del CP/M y estaba consiguiendo ingresos de más de 100.000 dólares al mes. El negocio principal de Microsoft consistía en vender lenguaje de programación que operaba en el CP/M de Kindall.

Pero en 1980 Microsoft iba a tener una magnífica oportunidad, que

terminaría catapultándola a la cima del éxito empresarial como fuerza dominante de la industria de los ordenadores. Aquel año, IBM había puesto en marcha un grupo de trabajo, con el nombre en clave de Proyecto Ajedrez, para estudiar el desarrollo de un ordenador de sobremesa destinado al mercado de masas. Lo decisivo es que la compañía iba a necesitar un sistema operativo para este nuevo miniordenador. Lo lógico habría sido que acudiera a Kildall, que era el líder reconocido del sector. Como señala el escritor Harold Evans, «todo el mundo en la industria informática sabía que Kildall había creado el sistema CP/M; todo el mundo, parece, menos el coloso de las computadoras centrales, para el que los ordenadores personales habían sido hasta ese momento invisibles». En contra de lo que podía esperarse, el grupo de trabajo de IBM fue a Seattle a encontrarse con un actor secundario, Bill Gates.[78]

Gates recibió a los miembros del equipo de IBM entusiasmado, pero cuando intentaron comprarle la patente del CP/M les dijo que en realidad no era suya. Los remitió a Kildall, a quien conocía personalmente; había estado cenando con él y con su esposa en su casa de Monterey, en California. El equipo del proyecto IBM voló al día siguiente para encontrarse con Kildall y negociar un contrato de licencia. Hay cierta controversia sobre lo que pasó exactamente en la oficina de éste. Posteriormente, Kildall aseguró que aquel día se llegó a un principio de acuerdo, sellado con un apretón de manos. Sin embargo, las negociaciones no prosiguieron. Por contra, los miembros del equipo de IBM pronto volvieron a Seattle, donde Gates les aseguró que Microsoft podía diseñar un sistema operativo que cumpliera los requisitos. Entonces, sin perder tiempo, compró los derechos de otro sistema operativo, una adaptación del CP/M de Kildall desarrollada por Tim Paterson y fabricada por una empresa de Seattle.

Gates tomó un avión y se presentó en el cuartel general de IBM en Boca Raton, en Florida, y se reunió a comer con el equipo del proyecto. La reunión fue un éxito y el director del equipo, Don Estridge, le contó a Gates que el nuevo presidente de IBM, John Opel, estaba encantado de que la compañía llegara a un acuerdo con él, a cuya madre conocía personalmente. (Opel formaba parte de la junta directiva de una ONG, United Way, en la que también

figuraba Mary Gates.) Ciertamente, Bill y su madre encajaban mucho mejor en la exclusiva cultura empresarial de IBM que un espíritu poco convencional y más bien hippy como Gary Kildall.

Finalmente, IBM llegó a un acuerdo con Gates, aun cuando el sistema operativo de Kildall era claramente superior. De hecho, Kildall, que estaba años por delante del resto del sector, ya había desarrollado una función multitareas, algo que a IBM y Microsoft le iba a llevar todavía una década sacar al mercado. Según Evans, Kildall fue «el verdadero fundador de la revolución del ordenador personal y el padre del software para PC».[79] Pero fue Gates quien se quedó con el mérito, convirtiéndose de paso en uno de los hombres más famosos y admirados del mundo y en la persona más rica de la Tierra.

Pero ¿se merece esa fortuna?

Gates era un tipo ambicioso capaz de sacar el máximo provecho de las oportunidades que se le ponían por delante, pero no fue el verdadero inventor del sistema operativo para los ordenadores personales, que es por lo que suele admirársele. Si alguien merece tal título es Gary Kildall. Desde luego éste no es ni mucho menos el primer caso en el que el verdadero inventor se ve desplazado por un rival que simplemente tenía más habilidad para maniobrar y ocupar el primer puesto. La historia de las invenciones está plagada de este tipo de episodios, pero la cuestión no es si Kildall debería haber acabado teniendo 50.000 millones de dólares —de hecho, aunque no al mismo nivel que a Gates, le fue muy bien económicamente—. Se trata más bien de preguntarse si alguien debe acabar teniendo una fortuna tan gigantesca por inventar un sistema que en realidad pudo desarrollarse gracias a la contribución colectiva de mucha, mucha gente.

Nuestra cultura nos inculca la idea de que los avances importantes son producto del genio individual. Tendemos a ver el desarrollo de la civilización humana a lo largo de los siglos como una historia de conquistas espectaculares logradas por determinados individuos, y a obviar casi por completo el papel que juega la sociedad. Una idea así da credibilidad y legitimidad a la acumulación de inmensas

fortunas. Si Gates —o, para el caso, Kildall— fuera por sí solo responsable exclusivo de un invento que ha cambiado el mundo, nuestro sistema de recompensas, basado en la idea de que «el ganador se lo lleva todo»[80], podría tener sentido. Pero el ordenador personal no surgió ya terminado de ninguna de estas cabezas. Por el contrario, fue el resultado de una larga serie de desarrollos tecnológicos que se remontan a décadas —o tal vez siglos— atrás, cada uno de los cuales permitió que la ciencia avanzara hasta el punto de hacer posible, cuando no prácticamente inevitable, el siguiente descubrimiento.

En muchos aspectos, la historia de los ordenadores personales se inicia en Francia, a comienzos del siglo XIX, con la invención de un telar más sofisticado para tejer la seda. Los intrincados tejidos brocados que estaban de moda en aquella época sólo podían elaborarse con lo que se conoce como telar de tiro, que exigía un trabajo manual extremadamente difícil y complejo. Joseph Marie Jacquard, el quinto de nueve hijos de un maestro tejedor de Lyon, ideó un telar que permitía tejer sin apenas esfuerzo. La clave del invento eran una serie de tarjetas perforadas. Estas tarjetas se colocaban en el telar y unas agujas metálicas atadas a diferentes hilos de urdimbre golpeaban contra ellas. Si la aguja encontraba un hueco en la tarjeta, el hilo pasaba; si se topaba con un «lleno», no hacía nada, de tal modo que la acción del telar venía determinada por el emplazamiento de un serie de agujeros en las tarjetas. Con la inserción de las tarjetas, el telar podía programarse eficazmente para llevar a cabo por sí solo las complejas tareas del tejido. El telar de Jacquard, señala el historiador de la tecnología James Essinger, «era una máquina de una envergadura y sofisticación como no se había visto nunca antes. En efecto, cuando se patentó en 1804, era sin ninguna duda el mecanismo más complejo del mundo».[81] Su tecnología basada en las tarjetas perforadas fue el germen de la idea de computador. (De hecho, los primeros ordenadores con los que Gates trabajó como estudiante todavía utilizaban tarjetas perforadas.)

El telar de Jacquard inspiró una ambiciosa máquina calculadora que actualmente se considera como el «ordenador» de la época victoriana. Construida por el científico y matemático británico Charles Babbage, aquella máquina fue un intento de adaptar la

tecnología de la tarjeta perforada del telar de Jacquard al tedioso trabajo del cálculo matemático.

En aquella época, por ejemplo, las tablas utilizadas para calcular el movimiento de las estrellas y los planetas eran elaboradas de manera lenta y laboriosa por unos trabajadores conocidos, muy significativamente, por el nombre de «computadores». Babbage quería crear una máquina que evitara esta tarea manual tan tediosa y que además diera resultados más fiables. Igual que Jacquard se había servido de las tarjetas perforadas para controlar las agujas metálicas de su telar, la máquina de Babbage utilizaba este tipo de tarjetas para controlar unas varillas metálicas que a su vez activaban unas ruedas dentadas que ejecutaban funciones de cálculo. Su «máquina analítica» tenía incluso memoria, lo que él llamaba «el almacén», y un procesador, que él denominaba «el molino». Babbage reconocía abiertamente que su idea derivaba del invento de Jacquard, y hasta tenía en su casa un magnífico retrato del tejedor francés, hecho de seda en un telar de Jacquard. Aunque el matemático inglés desarrolló algunas partes muy sofisticadas de su máquina, así como minuciosos planos y bocetos para completarla, no consiguió que fuese verdaderamente operativa. Más de un siglo y medio después, en 2004, un grupo de científicos construyó un modelo completo de su extraordinario aparato —que tenía más de ocho mil piezas y pesaba cinco toneladas— siguiendo fielmente sus bocetos. Actualmente, Babbage es considerado el padre del ordenador moderno.

El siguiente paso clave lo dio Herman Hollerith, un ingeniero norteamericano que utilizó la tecnología de las tarjetas perforadas del telar de Jacquard para crear una máquina que era realmente capaz de procesar información. En un principio, Hallerith desarrolló su máquina, conocida como «tabulador», para simplificar la ingente tarea de procesar los datos del censo estadounidense. Luego consiguió adaptarla para fines comerciales y al poco tiempo su compañía se fusionó con otras tres, presentándose bajo un nuevo nombre en 1911: International Business Machine o IBM. Fue bajo la égida de IBM, y sobre todo de su dinámico presidente, Thomas John Watson, un hombre con gran sentido comercial, que la máquina tabuladora de tarjetas perforadas se convirtió en una herramienta de empresa ampliamente utilizada. En los años treinta, IBM había

desarrollado una máquina tabuladora automática avanzada y fabricaba alrededor de 1.500 unidades al año. La Depresión perjudicó las ventas, pero la aprobación de la Ley de Seguridad Social en 1935 como parte del New Deal dio paso a una época de bonanza para IBM. De la noche a la mañana, el gobierno de Estados Unidos necesitaba automatizar el historial laboral de todo el país y no tardó en encargar cinco mil máquinas a la compañía.

IBM obtuvo aún más ayuda del gobierno durante la segunda guerra mundial, cuando el ejército estadounidense aportó financiación a la compañía para que llevase a cabo una serie de proyectos especiales. En enero de 1943, IBM fabricó su primer verdadero ordenador —la primera calculadora digital automática— para uso de la Armada estadounidense. El aparato consistía en una gigantesca estructura de acero de más de quince metros de largo por casi dos metros y medio de alto que contenía más de ochocientos kilómetros de cable y tres millones de conexiones, pero que seguía basándose en la tecnología de la tarjeta perforada.

Mientras tanto, dos ingenieros de la Universidad de Pennsylvania, J. Presper Eckert y John Mauchly, gracias nuevamente a la financiación del gobierno estadounidense, consiguieron desarrollar a finales de los años cuarenta una computadora íntegramente electrónica. Podía ejecutar cinco mil operaciones por segundo, frente a las sólo tres mil de la computadora IBM de la época de la guerra. El desarrollo de los transistores a finales de esa década permitió que las computadoras tuvieran aún más potencia y muy pronto llegarían a realizar hasta cien mil operaciones por segundo, al tiempo que los aparatos iban reduciendo su tamaño.

En 1955 —el año en que nació Bill Gates— la revolución informática estaba muy avanzada y atraía intensamente a miles de entusiastas, decididos a encontrar la forma de desarrollar y ampliar el uso de estas poderosas máquinas. Fue de este diverso grupo de profesionales y aficionados a la informática del que Gates pasaría a formar parte a comienzos de los años setenta. Pero antes de que abandonara el parvulario, hubo toda una serie de avances que le prepararon el camino, a él, que pronto iba a desempeñar un papel destacado en el auge de los ordenadores personales. Casi todos estos avances fueron fruto de trabajos financiados por el gobierno y el

ejército norteamericanos, y la mayoría de ellos resultado del trabajo en equipo, siendo a menudo difícil identificar las contribuciones individuales. Como señala Essinger, «desde finales de los años cincuenta, la pauta de las innovaciones informáticas ha sido normalmente ésta: resultado de un esfuerzo conjunto de cooperación por parte de grandes equipos, compuestos a menudo por gente anónima, más que del trabajo de pioneros individuales». [82]

Sí que destacan algunos pioneros, en especial Douglas Engelbart, un ingeniero visionario movido por el deseo de que los ordenadores fueran instrumentos que ayudaran a resolver los problemas acuciantes a los que se enfrenta la humanidad, y no únicamente herramientas comerciales diseñadas para que la gente trabajara más rápido. Gracias a la financiación del Ejército del Aire estadounidense, Engelbart, junto con otro ingeniero, Bill English, inventó algunos de los accesorios fundamentales que hoy asociamos con los ordenadores personales, como el ratón.[83] Hasta ese momento, los ordenadores, si bien eran enormemente potentes, eran básicamente inaccesibles a los humanos, quitando a unos pocos iniciados que contaban con una sofisticada formación en programación. Engelbart y otros sortearon este problema ideando fórmulas para que la gente pudiera interactuar con estas potentes máquinas, a través del teclado, la pantalla, el ratón, el menú y otros elementos de lo que se conoce como interfaz gráfica de usuario (GUI, por sus siglas en inglés), a fin de que los usuarios individuales pudieran dar, de manera sencilla, instrucciones a sus ordenadores para que éstos ejecutaran tareas específicas.

Estos artefactos —que resultaron absolutamente esenciales para transformar las computadoras en la omnipresente máquina que hoy juega un papel central en las vidas de cientos de millones de personas— fueron desarrollados por Engelbart y por decenas de investigadores más, mucho antes de que Apple Computer (y más tarde aún, Microsoft) se limitaran a adaptarlos al mercado masivo. (Antes de que Microsoft creara Windows, utilizaba MS-DOS —abreviatura de Microsoft Operating System—, un sistema mucho menos fácil de utilizar, en el que los usuarios tenían que teclear los comandos de cada operación.) En una entrevista aparecida en 1994 en la revista Playboy, Bill Gates reconoció que una de las claves del

increíble éxito de Microsoft fue su «compromiso con la interfaz gráfica», un surtido de herramientas desarrolladas no por él, sino por otros muchos que han permanecido en gran parte en la sombra y que se hicieron mucho menos ricos. Engelbart, decepcionado y triste ante la dirección que había tomado la revolución informática, orientada a la búsqueda de beneficios, conservó la patente del ratón, aunque en realidad nunca llegó a percibir ningún derecho por ella, puesto que permitió que expirase en 1987, justo cuando la revolución de los ordenadores de sobremesa estaba a punto de iniciarse.

Así que si se quisiera representar la historia de la creación del ordenador personal como una obra de teatro, se trataría de un drama rico y complejo con una larga lista de personajes. Desde las primeras escenas, en las que habría que presentar a Joseph Marie Jacquard y su tecnología de tarjetas perforadas, la obra proseguiría para dar paso a personajes protagonistas como Charles Babbage, Herman Hollerith, Thomas John Watson, J. Presper Eckert, John Mauchly, Douglas Engelbart y Bill English, con un montón de personajes en gran medida anónimos interpretando papeles secundarios pero fundamentales, tanto dentro del escenario como fuera de él. Hacia el final de este drama, más bien largo, habría una subtrama de intriga, en la que el innovador tecnológico Gary Kildall cree cerrar un trato con IBM y termina descubriendo que su amigo Bill Gates ha vendido a esa compañía una adaptación de su propio sistema operativo para el primer ordenador personal destinado al mercado de masas. Sólo en este punto, en el último acto, veríamos por primera vez a Gates, y no en un papel particularmente heroico. De hecho, cuando cayera el telón al final de la obra, costaría imaginar a Gates saliendo a saludar o acaparando el aplauso del público, y menos aún llevándose la recaudación entera de la taquilla.

La historia del ordenador personal muestra entre otras cosas que las invenciones y las innovaciones, más que el producto de la actividad de un individuo brillante, son fruto de un proceso de evolución en el que hay involucrados un gran número de actores. Como bien señalara Isaac Newton en una carta a Robert Hooke, un científico

rival, «Descartes dio un gran paso. Usted ha añadido varias vías […] Si yo he visto un poco más allá es porque estoy subido a hombros de gigantes».

En realidad, lo normal es que las invenciones ocurran cuando se ha reunido un corpus de evidencias científicas suficiente para que el descubrimiento resulte casi obvio, al menos para los expertos estrechamente involucrados en ese campo. Dos economistas, Gar Alperovitz y Lew Daly, lo explican así: «Lo que normalmente sucede es que un campo de investigación alcanza un determinado momento en el que "el siguiente paso" resulta evidente para los iniciados; y, puesto que es evidente, resulta asimismo inevitable que alguien o, lo que es más probable, algunos, den el paso. Alguien unirá los distintos puntos entre sí (pero sólo, y es importante señalarlo, cuando los elementos necesarios se hayan desarrollado hasta el punto de que puedan ser conectados)».[84]

Esta verdad queda ilustrada por el hecho de que una serie de importantes inventos parecen haberse «inventado» por distintos individuos prácticamente al mismo tiempo. Un caso llamativo es el de Alexander Graham Bell, que ha pasado a la posteridad como el inventor del teléfono. Bell registró una patente el 14 de febrero de 1876, pero aquel mismo día, un ingeniero eléctrico norteamericano llamado Elisha Gray presentó una solicitud de patente para un artefacto similar. En el libro de registro de la oficina de patentes Bell tenía el número 5 y Gray el número 39, lo que parece indicar que, aunque por los pelos, aquél ganó la carrera por crear el teléfono. Sin embargo, dos cosas ponen en entredicho esta afirmación. Muchas de las patentes llegaban por correo y, atendiendo al registro de la oficina, no está claro en qué momento de aquel 14 de febrero de 1876 llegaron las solicitudes de Bell y de Gray. Y lo que es más importante, resulta que, tal y como lo había esbozado en la patente original, el mecanismo de Bell no habría funcionado —poco después tuvo que registrar otra patente en la que corregía algunos de estos problemas de diseño—, mientras que la patente presentada originalmente por Gray sí lo habría hecho. Después de años de infructuoso litigio por parte de este último, el título de Bell sigue incontestado en la historia popular.[85]

Pero lo que está claro es que Alexander Graham Bell no fue

imprescindible para la invención del teléfono. Hay incluso pruebas de que un lustro antes de 1876, cuando Bell y Gray estaban empatados en la carrera en pos de aquella «invención», Antonio Meucci, un técnico de teatro italiano, había cruzado discretamente la línea de meta. Meucci ya había desarrollado, en lo fundamental, un teléfono, que bautizó como el «teletrófono». Al parecer, había conseguido establecer una trasmisión de voz entre su taller de Staten Island y su casa, situada muy cerca, ya en la década de 1850. En 1871, Meucci había registrado una solicitud de patente para su artefacto, pero en 1874, al carecer de los 10 dólares que costaba la tasa para renovarla, la solicitud caducó. De no haber sido por eso, Bell habría corrido a la oficina de patentes con su solicitud sólo para descubrir que alguien había inventado el teléfono varios años antes que él.[86]

También está claro que el ordenador personal se habría inventado con o sin Bill Gates. Es más, es posible que sin Gates la revolución informática hubiera discurrido por caminos menos comerciales. Algunos de los pioneros del ordenador personal estaban decididos a crear un software de dominio público, libre del control de las empresas. Engelbart, por ejemplo, estaba entusiasmado con la idea de utilizar el ordenador ante todo como herramienta para el progreso de las capacidades humanas, una herramienta que ayudara a superar los enormes problemas a los que se enfrenta el mundo. Sin embargo, a pesar de sus brillantes innovaciones, jamás pudo materializar su sueño, como tampoco lo consiguieron decenas de pioneros sumamente dotados que aspiraban a crear colectivamente sistemas operativos a los que todo el mundo pudiera acceder de manera gratuita. Sus sueños se vieron bloqueados en parte debido a la supremacía de Gates. A medida que su control del mercado crecía, fue excluyendo al resto de actores de manera implacable, lo que hizo que el gobierno iniciara complejas acciones antimonopolio, que finalmente nada pudieron contra el poder económico de Microsoft. Al final, Gates se hizo con el control de la revolución informática, que podía haber sido un medio para el empoderamiento y el progreso humanos y que él convirtió, en cambio, en una especie de paraíso comercial en el que prácticamente cada usuario del mundo está obligado a contribuir a una fortuna personal que no deja de crecer.

Sea cual fuere la contribución de Bill Gates a la creación del ordenador personal, éste sólo fue posible gracias a un sinfín de desarrollos previos que dieron comienzo mucho antes de que Jacquard inventase la tecnología de la tarjeta perforada, incluyendo una enorme cantidad de avances científicos y matemáticos que tuvieron lugar siglos antes: desde la invención de la geometría y el álgebra hasta la de la imprenta, pasando incluso por el surgimiento de la escritura, nacida en la antigua Mesopotamia. Alfred Kahn, experto en derecho de patentes, sostiene que ninguna invención es producto del trabajo de un solo individuo, sino más bien de «la suma de un número casi infinito de unidades de invención individuales, cada una de las cuales es la contribución de una persona concreta. Es poco menos que absurdo llamar invención a una de estas unidades interrelacionadas, y "creador" a su inventor». [87]

Es este enorme legado tecnológico y de conocimiento —que ha crecido a un ritmo especialmente vertiginoso en los últimos cien años— lo que da razón de buena parte de la riqueza de que disfrutamos actualmente. El economista y premio Nobel Robert M. Solow lo explicó en un estudio pionero de 1957, en el que señalaba que el elemento clave para entender el fabuloso crecimiento de la productividad entre 1909 y 1949 no era ni la contribución del capital ni la del trabajo, como normalmente se piensa. Por contra, Solow atribuía la mayor parte del crecimiento —en torno a un 88% — al «cambio técnico en su sentido más amplio».[88] Herbert A. Simon, otro premio Nobel de economía, se refería al enorme depósito de conocimiento del pasado como «capital social» y argumentaba que el acceso al mismo era nuestra principal fuente de riqueza, responsable de aproximadamente el 90% de la renta nacional.[89] Y otro ganador del Nobel más, George Akerlof, apunta a la relevancia económica de este legado tecnológico cuando señala que «nuestros productos marginales no son sólo nuestros… [sino que] se los debemos casi enteramente al proceso acumulativo de aprendizaje que nos ha llevado de la pobreza de la Edad de piedra a la opulencia del siglo XXI».[90]

En realidad, resulta difícil entender la razón de ser de las gigantescas desigualdades de renta actuales, cuando una parte tan importante de lo que cualquiera de nosotros es capaz de hacer es

fruto del aprendizaje y el conocimiento acumulados en los siglos precedentes. Como dicen Alperovitz y Daly, «antes de que uno sea un "talentoso" emprendedor o un "insignificante" obrero, o cualquier cosa entre ambos extremos, la mayor parte de las ganancias económicas que se distribuyen entre los individuos en un año o periodo de tiempo determinado se derivan de lo que se ha heredado del pasado, no de lo que dichos individuos han creado en el presente».[91] Con lo cual surge inevitablemente la pregunta de quién debería beneficiarse de la riqueza que este enorme legado tecnológico ha hecho posible.

En las actuales circunstancias, el beneficiario es, de manera abrumadora, quienquiera que (como Bill Gates) consigue modificar algún aspecto de nuestro acervo tecnológico y crear un producto ligeramente novedoso que logra dominar el mercado, muy a menudo gracias a una combinación de suerte, oportunismo y falta de escrúpulos. Ahora bien, ¿por qué debería Bill Gates o cualquier otro individuo quedarse con una parte tan extraordinariamente grande del pastel? Si verdaderamente este legado nos pertenece a todos, y si es la principal fuente de toda la riqueza actual, ¿no debería la sociedad en su conjunto disfrutar de una parte mayor de la recompensa?

El sistema tributario reconoce implícitamente esta herencia colectiva, pues recauda una parte de los ingresos de cada persona y la deposita en la hacienda pública para uso general de la sociedad. La cuestión es: ¿la parte de renta que se recauda de este modo es suficientemente grande como para resarcir por la verdadera magnitud del legado tecnológico? En el caso de quienes tienen ingresos bajos y medios, la respuesta seguramente es «sí». Al fin y al cabo, sus salarios no son tan grandes y necesitan conservar una parte para sostenerse a sí mismos y a sus familias. Pero ¿qué pasa con los ricos de verdad?

Varios destacados teóricos sociales han abogado por un mayor reconocimiento del papel de la sociedad en la generación de ingresos, y por un mayor retorno a través del sistema tributario. John Stuart Mill, filósofo político inglés del siglo XIX conocido principalmente por sus escritos en defensa de la libertad individual, también luchó, sobre todo en sus últimos años, para que se

reconociera el importante papel que juega la sociedad en los ingresos individuales. Mill señaló que era la sociedad, no sólo el esfuerzo o el trabajo individuales, lo que determinaba lo que una persona era capaz de hacer o crear, y que la sociedad estaba moralmente legitimada para recibir una compensación acorde a su contribución.

En 1870, por ejemplo, Mill participó en la creación de la Asociación para la Reforma de la Tenencia de la Tierra, un importante paso en la evolución de la filosofía moderna del bienestar social. Aunque defendía que la propiedad privada de la tierra podría ser deseable para lograr un nivel óptimo de productividad, en el borrador del programa de la asociación Mill insistía en que el aumento del valor de la tierra provocado por el crecimiento y el desarrollo general de la sociedad en verdad pertenecía a la comunidad en su conjunto.[92] El filósofo británico extendía este planteamiento a cualquier incremento del valor de todo tipo de bienes provocado por factores que no tienen relación con la contribución de los titulares individuales de la propiedad. En un conocido pasaje de sus Principios de Economía Política, afirmaba: «Supongamos que existe un tipo de renta que tiende a aumentar de manera constante, sin que ello implique ningún esfuerzo o sacrificio por parte de los propietarios […] No sería violación alguna de los principios en los que se basa la propiedad privada que el Estado se apropiase de este aumento de la riqueza, o de parte del mismo, a medida que vaya produciéndose».[93] Mill añadía que si la sociedad no era capaz de hacerse con lo que le correspondía, la consecuencia sería que los titulares de la propiedad estarían percibiendo unos beneficios indebidos, y que se les haría depositarios de un «apéndice inmerecido» que vendría a sumarse a la riqueza que ya poseían.

Otros muchos autores han desarrollado argumentos en esta misma línea. En un panfleto publicado en 1797 y titulado Justicia Agraria, Thomas Paine, el renombrado escritor de la época de la Guerra de la Independencia norteamericana, señaló que si un individuo se separa de la sociedad, aun teniendo un continente entero a su disposición, «no puede adquirir la propiedad personal de nada. No puede ser rico». Así pues, prosigue Paine, «toda acumulación […] de propiedad privada, más allá de lo que un hombre es capaz de producir con sus propias manos, procede del hecho de que vive en

sociedad; y conforme a los principios elementales de justicia, gratitud y civilización, debe a su vez devolver una parte de dicha acumulación a la sociedad de donde todo provino». El filósofo y reformador inglés Leonard T. Hobhouse, que escribió a principios del siglo XX, elaboró un argumento parecido. En aquel momento se habían amasado grandes fortunas gracias a la Revolución Industrial y Hobhouse pedía a los prósperos empresarios que considerasen «si habrían podido dar un solo paso» de no haber sido por «la suma de inteligencia que la civilización ha puesto a su disposición» y de las «invenciones de las que se sirve de manera habitual y que se han forjado gracias al esfuerzo colectivo de generaciones enteras».[94]

Mill, Paine, Hobhouse y otros autores estaban defendiendo la legitimidad moral de los impuestos, entendidos como devolución de la contribución de la sociedad. Como sostenía Hobhouse, la tributación no debería verse como una «redistribución», sino más bien como una «justa compensación»: la vuelta del exceso de riqueza que no es fruto del trabajo a su lugar correcto, que no es otro que las arcas comunes. «La verdadera función de los impuestos es asegurar a la sociedad la parte de la riqueza que tiene origen social o, en un sentido más amplio, todo aquello que no debe su origen al esfuerzo de individuos concretos». Hobhouse añadía que establecer unos impuestos demasiado bajos sobre las grandes rentas priva a la sociedad de la parte de riqueza que en justicia le corresponde y supone en la práctica un sistema de bienestar deformado, en el que los individuos ricos reciben injustamente los frutos del trabajo de la sociedad.

Si la mayor parte de lo que somos capaces de crear lo heredamos del pasado, parece sin duda razonable que una parte significativa de los beneficios resultantes —que a menudo van a parar a manos de un individuo simplemente porque tiene suerte— deba volver a la sociedad. Jacques Turgot, economista francés del siglo XVIII, se refería al legado tecnológico y cultural del pasado como el «tesoro común».[95] Esta acertada expresión sugiere no sólo que esta herencia es algo que recibimos colectivamente, sino también que se trata de un tesoro, un depósito de riqueza que debería procurar beneficios a todos.

La idea de que una parte sustancial de las grandes rentas y fortunas

vuelva a las arcas comunes se basa no sólo en la contribución de la herencia del pasado, sino también en la aportación presente y continua que realiza la Hacienda pública. En muchos casos, los inventos son resultado directo de la importante inversión estatal en investigación. Así, por ejemplo, además del patrimonio tecnológico que Bill Gates recibió de Jacquard y otros, está el hecho de que aprendió a programar en gran medida gracias a que tenía acceso al ordenador central de la Universidad de Washington, financiada con fondos públicos. Es más, prácticamente toda la investigación inicial que condujo al desarrollo del ordenador personal se pagó con dinero público: desde el proyecto para el «Aumento de la inteligencia humana» de Engelbart, financiado por el Ejército del Aire estadounidense, hasta una serie de proyectos informáticos pioneros patrocinados por el gobierno en los años cuarenta y cincuenta, entre los que se cuentan los de Harvard, el MIT, la Universidad de Illinois, la Rand Corporation, el Laboratorio Nacional de Los Alamos, el Instituto de Investigación de Stanford o la Oficina de Investigación Naval.[96]

En un sentido más amplio, está claro que la financiación estatal de la educación pública hace posible la sociedad avanzada en la que vivimos, en la que la población está lo suficientemente alfabetizada como para ser capaz de utilizar un ordenador. Y sin la financiación pública de los cuerpos de policía y de bomberos, así como de las carreteras y de toda la infraestructura urbana, nuestra sofisticada economía, en la que los ciudadanos pueden permitirse adquirir ordenadores personales, no existiría. De hecho, como ya hemos señalado, el propio mercado es una creación del Estado, que establece leyes, regulaciones e instituciones que organizan la actividad bancaria, el comercio y las transacciones internacionales, además de promulgar y garantizar los derechos de propiedad.

Sin todo esto, ningún individuo podría marcar una diferencia significativa, independientemente de lo brillante, constante, resuelto o trabajador que fuera. En el panorama general, la contribución de una sola persona sería inevitablemente pequeña; pequeña hasta lo infinitesimal. Si alguien cree que estamos subestimando la importancia de la excelencia individual, que piense en algunas de las mentes más destacadas de la historia y trate de imaginar hasta dónde habrían llegado sin los beneficios de la

sociedad y todo el conocimiento previo acumulado. Alperovitz y Daly lo dicen muy bien: «Si a lo largo de su vida [Isaac] Newton hubiera tenido que aprender todo lo que la humanidad había aprendido desde la época de las cavernas hasta finales del siglo XVII —si no hubiera heredado ningún saber a partir del cual trabajar—, su aportación no habría sido muy distinta de la de un hombre de las cavernas perspicaz».[97]

Y Bill Gates, abandonado en una isla desierta, habría tenido que olvidarse de su trabajo para ponerse a buscar la manera de entrar en calor.

■

[78] La historia de los primeros acuerdos de IBM con Gary Kildall y Bill Gates está contada en Harold Evans, They Made America, Little Brown, Nueva York, 2004, pp. 402-419. Véase también Steve Hamm y Jay Greene, «The Man Who Could Have Been Bill Gates» [«El hombre que pudo haber sido Bill Gates»], Business Week, 25 de octubre de 2004.

[79] Evans, They Made America, pp. 402-419.

[80]La expresión que utilizan los autores, winner-take-all system, designa en economía aquellos mercados en los que una sola empresa acapara la práctica totalidad de los beneficios. En 1995, R. Frank y P. Cook, en su libro The Winner-Take-All Society, utilizaron ese mismo concepto para tratar de explicar el crecimiento de las desigualdades de renta en las sociedades occidentales. (N. del T.)

[81] James Essinger, Jacquard's Web, Oxford University Press, Oxford, 2004, p. 37.

[82] Ibíd., p. 249.

[83] Thierry Bardini, Bootstrapping: Douglas Engelbart, Coevolution, and the Origins of Personal Computing, Stanford University Press, Stanford, CA, 2000, pp. 81-102.

[84] Gar Alperovitz y Lew Daly, Unjust Deserts, The New Press,

Nueva York, 2008, p. 58.

[85] Ibíd., pp. 59-61.

[86] Ibíd., p. 60.

[87] Citado en ibíd., p. 63.

[88] Robert M. Solow, Growth Theory and After, discurso de aceptación del premio Nobel, 8 de diciembre de 1987, http://www.nobelprize.org.

[89] Herbert A. Simon, UBI and the Flat Tax, Boston Review, octubre-noviembre de 2000. [Hay edición en castellano: La renta básica universal y el impuesto plano, en Daniel Raventós (coord.), La renta básica: por una ciudadanía más libre, más igualitaria y más fraterna, Ariel, Barcelona, 2001, capítulo 1.]

[90] Citado en Alperovitz y Daly, Unjust Deserts, p. 36.

[91] Ibíd., p. 96.

[92] John Stuart Mill, Land Tenure Reform, Collected Works, vol. 5, University of Toronto Press, Toronto, 1967, p. 691.

[93] John Stuart Mill, Principles of Political Economy, vol. 2, libro 2, capítulo 1, sección 3, p. 208. [Hay edición en castellano: Principios de Economía Política, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1951. Traducción de Teodoro Ortiz, revisada por C. Lara Beautell.]

[94] L. T. Hobhouse, Liberalism and Other Writings, James Meadowcroft (ed.), Cambridge University Press, Cambridge, 1994, pp. 91-92. [Hay edición en castellano: Liberalismo, Comares, Granada, 2008. Traducción de Julio Calvo Alfaro.]

[95] Frank E. Manuel y Fritzie P. Manuel, Utopian Thought in the Western World, Belknap Press, Cambridge, MA, 1979, p. 466. [Hay edición en castellano: El pensamiento utópico en el mundo occidental, Taurus, Madrid, 1984. Traducción de Bernardo Moreno Carrillo.]

[96] Bardini, Bootstrapping, pp. 6-14.

[97] Alperovitz y Daly, Unjust Deserts, p. 144.

6

Por qué otros supermillonarios

la merecen aún menos

Corría finales de 2006 cuando un consultor económico entrado en años y bastante desconocido llamado Gary Shilling se presentó en una lujosa oficina del Upper East Side neoyorquino para reunirse con el gestor de fondos de alto riesgo John Paulson y su equipo de dinámicos analistas. Puede que Shilling, que trabajaba en distritos más modestos de la periférica Nueva Jersey, pareciera bastante fuera de lugar entre Paulson y su grupo de operadores bursátiles, urbanitas y más jóvenes que él, pero era Paulson quien lo había hecho venir tras leer un informe redactado por el anciano consultor. Había quedado impresionado por sus análisis de las perspectivas económicas del país, y por lo radicalmente que diferían del halagüeño panorama que pintaban el resto de especialistas. Prácticamente todos los economistas y y expertos en mercados se mostraban categóricos e insistían en que, aun después de cinco años de crecimiento récord, en Estados Unidos los precios de la vivienda seguirían subiendo de manera acusada. Pero Shilling no estaba tan convencido. Como contó a su intrigada audiencia de Paulson & Co., los precios de la vivienda estaban a punto de desplomarse; y eso, añadió, desencadenaría un brusco aumento de las ejecuciones hipotecarias. El panorama no iba ser precisamente bonito.

En realidad, Paulson y sus secuaces habían estado observando atentamente el mercado inmobiliario durante los dos años anteriores, siguiendo la pista del explosivo crecimiento de los préstamos de alto riesgo, que había quedado eclipsado por la impresionante subida del precio de la vivienda. Paulson tenía el presentimiento de que Shilling, bien entrado en los setenta, había

dado con algo y al gestor de fondos de alto riesgo no le llevó mucho tiempo comprender adónde podía conducir aquello.

«Chico, si estás en lo cierto, el sistema financiero se va a ir al garete», dijo Paulson.[98]

Shilling confirmó que eso era exactamente lo que él creía que iba a pasar.

Cuando las piezas empezaron encajar en su cabeza, Paulson llegó a la conclusión de que la economía global estaba más cerca del precipicio de lo que nadie parecía dispuesto a reconocer.

Por fin, el momento que tanto tiempo había estado esperando parecía haber llegado.

Como otros cuantos avispados jugadores de Wall Street, Paulson había estado buscando el momento de apostar a que la burbuja inmobiliaria estallaría. Había suficiente información sobre la baja calidad de muchos de los contratos de hipotecas subprime —concedidos a clientes de escaso patrimonio, con bajos ingresos o sin empleo— y algunos analistas atentos se habían dado cuenta de que un montón de «propietarios de vivienda» se iban a ver muy pronto en serios apuros para hacer frente a sus pagos mensuales. Y eso, en las salas de apuestas de Wall Street, significaba una buena oportunidad para hacer mucho dinero.

El mejor instrumento para apostar contra el mercado inmobiliario, como habían comprendido Paulson y otros cuantos profesionales de Wall Street, consistía en suscribir pólizas de seguro sobre paquetes de hipotecas agrupadas por lotes y vendidas como títulos financieros. Se trata de una enrevesada idea que le da la vuelta al concepto tradicional de seguro. Lo normal es que, por ejemplo, el propietario de un coche suscriba un seguro y pague una pequeña prima mensual para protegerse a sí mismo de la carga financiera, potencialmente elevada, que recaería sobre él en caso de sufrir un accidente con su coche. En este caso el activo no era un automóvil, sino un paquete de títulos. No obstante, la cosa seguía teniendo sentido, puesto que estos activos pueden perder valor y el inversor

que posee dichos títulos puede querer protegerse de esa pérdida de valor. Lo que en este caso ya no era tan normal era que los tipos de Wall Street estuvieran suscribiendo pólizas de seguro sobre inversiones que no eran suyas, sobre los activos de otras personas. Era como contratar un seguro para el coche de otro, con la idea de ganar dinero si ese coche ajeno se estrellaba. Este tipo de pólizas —conocidas como «seguro de impago de deuda»— (credit default swap o CDS, por sus siglas en inglés) en realidad no eran más que una forma de apuesta. La suerte de miles de titulares de hipotecas y sus sueños de propiedad se habían convertido en una oportunidad para que los ases de Wall Street hicieran juego y trataran de llevarse el premio gordo.

En cierto modo, este tipo de apuesta no resultaba demasiado arriesgada, porque lo más que el apostante podía perder era el coste de las primas. (Por un millón de dólares al año en primas CDS se podían asegurar títulos hipotecarios de este tipo por valor de unos 100 millones de dólares.)[99] El problema era que resultaba imposible saber cuándo exactamente se iba a hundir el mercado inmobiliario, y con él el valor de los títulos hipotecarios. Mientras tanto, el coste de las primas iba a subir. Unos cuantos especuladores ya habían salido escaldados; habían gastado demasiado en primas y al final habían tenido que retirarse de la partida, frustrados y resentidos porque el mercado inmobiliario todavía no hubiese implosionado. También Paulson había estado apostando al hundimiento de la vivienda, pero, gracias a su cartera de clientes del fondo de alto riesgo, él contaba con un presupuesto de guerra lo suficientemente cuantioso como para seguir jugando, a pesar de la continuada tendencia alcista del mercado inmobiliario. Tras reunirse con Shilling, estaba convencido de que había llegado el momento de apostar fuerte.

Para Paulson, el problema es que no había suficientes títulos de esta clase, conocidos como obligaciones garantizadas por deuda (collateral debt obligations o CDO por sus siglas en inglés) contra los que apostar, así que decidió volverse proactivo. Habló con unos cuantos bancos de inversión y les pidió que crearan más CDO para vender a sus clientes, y así él podría contratar «seguros» apostando a que dichos títulos caerían. El arreglo que Paulson tenía en mente estaba plagado de conflictos de interés en potencia. Claramente

quería participar en la elección de las hipotecas que constituirían las nuevas CDO, y obviamente favorecería las hipotecas de mala calidad especialmente arriesgadas, aumentando de este modo la probabilidad de que las CDO dejasen de tener valor y él pudiera cobrar el «seguro» que había suscrito.

Bear Stearns, el gigante de la banca de inversión en el que Paulson había ocupado anteriormente el puesto de director gerente, se negó a participar en esta estrategia. Pero Goldman Sachs estuvo de acuerdo con el plan y le proporcionó la oportunidad con la que estaba soñando: la posibilidad de apostar en CDO tóxicas valoradas en casi 5.000 millones de dólares. Y todo fue según lo planeado. La burbuja inmobiliaria estalló poco después, provocando una miseria incalculable entre los propietarios de vivienda y dejando sin valor aquellos 5.000 millones en CDO; y permitiendo así que Paulson cobrara 1.000 millones de dólares en «pólizas de seguro». En realidad, aquello fue sólo una parte de lo que ganó apostando al hundimiento del mercado inmobiliario en 2007. Cuando se hizo la cuenta de lo que le reportaron todas sus apuestas, resultó que había amasado 3.700 millones de dólares, lo que lo convertía en la figura más alta del desfile de ingresos de Estados Unidos de aquel año.

A raíz de aquello, Paulson se convirtió en un pequeño héroe en Wall Street. La prensa financiera lo aclamó por las audaces operaciones que le habían permitido dar el mayor pelotazo de la historia. Gregory Zuckerman, periodista del Wall Street Journal, narró con tintes conmovedores cada uno de los pasos de Paulson en un libro cuyo título traicionaba el entusiasmo del autor: El mayor negocio de todos los tiempos. En él, Paulson aparece como un personaje amable, un tipo «desvalido» que supera los obstáculos y «triunfa frente a la arrogancia» de Wall Street. «Paulson no era uno de esos jugadores conservadores incapaces de asumir riesgos», escribe un Zuckerman entregado. «Adelantarse al hundimiento del mercado inmobiliario —con todo lo que ello suponía— fue, para Paulson, la oportunidad de dar un golpe ganador y obtener el reconocimiento que merecía».[100]

¿El reconocimiento que merecía? El pelotazo de Paulson contribuyó a desencadenar el hundimiento de los mercados financieros que ha

dejado a decenas de millones de personas sufriendo las consecuencias en todo el mundo. No hay manera de encontrar nada socialmente beneficioso en las actividades de Paulson y otros como él en Wall Street. Sus acciones no han contribuido en nada a mejorar la distribución eficiente del capital, que es la función que se supone que cumplen los mercados financieros. No son más que apuestas especulativas, carentes de cualquier utilidad social. Martin Wolf, columnista del Financial Times, comentó que las operaciones de Paulson no servían «a ningún fin útil».[101] Al comprar seguros sobre inversiones CDO en cuya propiedad no tenía participación, no estaba protegiéndose a sí mismo frente a posibles pérdidas, sino, al contrario, apostando a que dichas inversiones quebrarían; algo así como contratar un seguro sobre el coche de otro, esperando que éste se estrelle. Aunque era peor que eso. Paulson consiguió que Goldman Sachs crease CDO defectuosas, lo que le daba enormes probabilidades de ganar apostando contra ellas. En realidad era como si Paulson hubiera llegado a un acuerdo con un fabricante de coches para sacar un modelo con frenos defectuosos, para luego, cuando los frenos fallaran y los coches se estrellasen, cobrar el seguro contratado.[102]

En abril de 2010, la Comisión de Valores y Bolsas de Estados Unidos (US Securities and Exchange Comission o SEC por sus siglas en inglés) acusó a Goldman Sacs de estafa por vender CDO sin advertir a los compradores que habían sido diseñadas con la ayuda de Paulson, alguien que estaba apostando a que el valor de las mismas se hundiría. Sin embargo, Paulson quedó libre de cargos, al no poder demostrarse que estuviera implicado en la manipulación de las CDO en perjuicio de los compradores. Aun así, y dejando a un lado las cuestiones legales, está claro que jugó un papel fundamental a la hora de conseguir que Goldman crease las CDO tóxicas y destructivas que están en el centro de la demanda por estafa de la SEC.

Algunos analistas han bromeado con la idea de que Wall Street debería estar regulado no por la SEC, sino por la Comisión de Juego del Estado de Nevada. En esta misma línea, Simon Johnson, profesor de ciencias empresariales en el MIT y ex director de investigaciones del Fondo Monetario Internacional, afirma que es como si Paulson y Goldman Sachs hubieran estado manejando una

«ruleta trucada», algo que te veta el acceso a Las Vegas de por vida. Johnson considera que Paulson debería ser expulsado para siempre de los mercados de valores.[103]

El plan urdido por Paulson y Goldman desencadenó una serie de acontecimientos de repercusiones extremadamente graves. Los inversores que compraron CDO tóxicas perdieron miles de millones de dólares; no sabían que estaban comprando una mercancía defectuosa. Por otra parte, esta estrategia exacerbó el impacto del hundimiento inmobiliario y la cuasi bancarrota del gigante de los seguros AIG, que había vendido alrededor de 64.000 millones de dólares en «seguros» CDS para CDO vinculadas a hipotecas subprime. AIG no pudo hacer frente a los pagos que debía a quienes, como Paulson, habían adquirido seguros sobre CDO vinculadas a unas hipotecas que ya no tenían valor alguno. (Goldman también había comprado este tipo de pólizas a AIG, lo que significaba que la misma compañía había creado las sumamente arriesgadas CDO y adquirido seguros para apostar a que quebrarían.) Pero la cosa era todavía peor. Con el argumento de que la quiebra de AIG resultaría devastadora para los mercados de crédito, el gobierno estadounidense tomó cartas en el asunto y mantuvo a flote al gigante de los seguros. Conforme a un acuerdo supervisado por el entonces secretario del tesoro y antiguo director general de Goldman Sachs, Henry Paulson,[104] Washington rescató a AIG con 170.000 millones de dólares. De ese océano de dinero de los contribuyentes, AIG pagó a Goldman 14.000 millones de dólares para cumplir con el seguro que esta última había contratado para sus CDO.[105] Asimismo, pagó 1.000 millones de dólares a John Paulson.

Esto quiere decir que 1.000 millones de dólares procedentes del dinero de los contribuyentes sirvieron para que Paulson cobrara el premio de su apuesta. Según la lógica del mercado, Paulson debería haberse ido con las manos vacías cuando las enormes apuestas que había hecho, basadas en productos defectuosos, contribuyeron a que la sala de juegos quebrara; en cambio, en el resguardado confort del casino protegido de Wall Street, pudo largarse con los bolsillos repletos de enormes cantidades de dólares pagados por los contribuyentes.

Así pues, Paulson no sólo contribuyó a desatar el hundimiento financiero —con sus ruinosas repercusiones para decenas de millones de personas en todo el mundo—, sino que se llevó mil millones de dinero público por interpretar su papel en lo que parece ser un plan de apuestas amañadas.

Aunque puede que algunos, en el mundo financiero, lo aclamasen como un jugador valiente, una pintada realizada por los manifestantes que desfilaban por Wall Street justo después de la quiebra captaba la cosa desde otro punto de vista: «¡Saltad al vacío, hijos de puta!»

Si Bill Gates es un ejemplo a seguir para los milmillonarios, Paulson podría considerarse que es lo contrario: alguien que ha acumulado una enorme fortuna perjudicando activamente a la sociedad. En favor de Gates puede decirse que ha contribuido al desarrollo del ordenador personal; Paulson, por contra, ayudó a desencadenar una debacle financiera y una recesión a escala mundial.

En realidad, Paulson no es ni mucho menos el único individuo fabulosamente rico cuya contribución global a la sociedad es claramente negativa. Está también Joseph Cassano, ex director de la división de productos financieros de AIG. Cassano fue decisivo en la venta de CDO por valor de unos 500.000 millones de dólares, incluidos los 64 millones vinculados a hipotecas subprime que condujeron al hundimiento y rescate de AIG. Luego está Angelo Mozilo, ex presidente de Countrywide Financial, que hizo una fortuna colocando directamente hipotecas basura a cándidos aspirantes a propietarios. Está también Sanford I. Weill, ex presidente de Citigroup, cuyas intensas maniobras de presión contribuyeron a que se rechazase la Ley Glass-Steagall, lo que debilitó la supervisión regulatoria de los mercados financieros y permitió que Wall Street se convirtiese en un enorme casino. De hecho, buena parte de Wall Street encajaría de un modo u otro en esta categoría de milmillonarios nada ejemplares. (Y eso que ni siquiera hemos mencionado la clase de los milmillonarios-bandidos redomados como Bernie Madoff, que, al traspasar la línea de la criminalidad consumada, han perdido cualquier posibilidad de reivindicar la legitimidad de sus fortunas.)

Está claro que si la aportación a la sociedad fuera el criterio para determinar la recompensa de cada individuo, el desfile de los ingresos tendría un aspecto muy distinto. De acuerdo con los principios de la mayoría, los gigantes que tocan las nubes deberían ser gente como las enfermeras, los médicos, los maestros y los trabajadores sociales, mientras que los banqueros y los gestores de fondos de alto riesgo deberían contarse entre los enanos. (Sin embargo, la realidad es que, en 2009, el sueldo de los 25 gestores de fondos de alto riesgo mejor pagados equivalía al de 658.000 maestros de escuela.)[106] Aunque serían pocos los que dirían que nuestro sistema de recompensas refleja con exactitud, en términos monetarios, la verdadera contribución social de cada persona, nuestra sociedad suscribe implícitamente la opinión de que hay algún tipo de conexión entre la contribución social que uno hace y lo que recibe. Según la teoría económica neoclásica, que ha dominado el pensamiento occidental en el último siglo, la compensación que percibe una persona es reflejo de su producto marginal, es decir, de su contribución al producto económico total. Así pues, para hacer una contribución a la sociedad uno no tiene que hacer un trabajo socialmente útil o ayudar directamente a otras personas. Basta con que añada algo al producto económico de la sociedad para que se considere que el individuo ha incrementado el bienestar de la comunidad. Conforme a esta teoría, quienes más contribuyen al producto económico reciben las mayores recompensas.

Sin embargo, en realidad resulta difícil justificar la idea de que quienes tienen los mayores ingresos (John Paulson, por ejemplo) han hecho la mayor contribución al producto económico, por no hablar de otros fines sociales más amplios. Los partidarios de la teoría neoclásica esquivan este problema argumentando que la contribución de una persona al producto económico es sencillamente el reflejo de lo que otras personas están dispuestas a pagar por sus servicios, lo cual resulta de una agradable simplicidad: en lugar de que la sociedad juzgue el valor del producto de un individuo, se deja que sea el mercado el que determine dicho valor.

Pero hay un problema que salta rápidamente a la vista: de acuerdo con este planteamiento, la contribución de una persona viene

determinada por cómo valoran sus servicios quienes tienen dinero y pueden, por lo tanto, pagarlos. ¿De verdad un asesor fiscal que aprovecha cada resquicio legal para beneficiar a su acaudalada clientela merece ganar entre diez y veinte veces más que el abogado de un centro social que busca vías legales para evitar que echen de sus casas a familias pobres? Un dentista especializado en trabajos de estética ¿realmente vale mucho más que un dentista que, en respuesta a las necesidades acuciantes de la comunidad, se dedica a hacer odontología básica para niños? ¿De verdad son los políticos que hacen lucrativas carreras tras haber servido a los intereses de los ricos y poderosos socialmente más valiosos que aquellos que apenas tienen perspectivas de hacer carrera tras una vida política consagrada a defender los derechos de los pobres y a cuestionar el statu quo? Resulta difícil encontrar la moralidad de un sistema que recompensa a la gente en función de su disposición o su capacidad para complacer a los ricos.

Los fallos de la teoría económica neoclásica son ahora más evidentes que nunca, a la vista de la histeria salarial que reina actualmente en los puestos mejor pagados. Joseph Stiglitz, economista ganador del premio Nobel, señala el desfase entre los enormes sueldos del personal de Wall Street y el de Norman Borlaug, ingeniero agrónomo fallecido en septiembre de 2009 que salvó millones de vidas desarrollando métodos que mejoraban la productividad agrícola: «Si la teoría neoclásica fuera correcta, Borlaug habría sido una de las personas más ricas del mundo y nuestros banqueros estarían haciendo cola en los comedores sociales». En opinión de Stiglitz, no parece que haya justificación para que quienes más ganan actualmente perciban mucho más que quienes realizaban tareas similares en el pasado reciente, y duda de que la diferencia sea producto de unas mayores cualidades o competencias por parte del actual personal directivo. «¿De verdad cree alguien que los directivos de los bancos norteamericanos se han vuelto de repente mucho más productivos que cualquier otro grupo de la sociedad, tanto como para merecer los enormes aumentos salariales que han percibido en los últimos años?»[107]

Teniendo únicamente en cuenta su aportación a la sociedad, resulta difícil defender la idea de que Paulson merece su fortuna. Sin embargo, hay un argumento alternativo que se utiliza para justificar

la acumulación de grandes fortunas, y que a menudo esgrimen los propios ricos. Reza así: el dinero que tengo me lo merezco porque me lo he ganado. Según este razonamiento, con tal de que John Paulson hiciera su dinero sin violar ninguna ley —y puede que cumpla ese requisito, aunque sea por los pelos—, tiene derecho a ese dinero.

La idea de que una persona se ha «ganado» sus ingresos no tiene entonces más fundamento que el hecho de haberse mantenido dentro de la ley. Pero los ingresos de un individuo son en gran medida simple resultado del conjunto particular de leyes que rigen en un momento y en una jurisdicción determinados. Así, por ejemplo, si los mercados financieros hubieran estado regulados de manera más estricta —como claramente debían haberlo estado—, ni por asomo habría podido Paulson hacer el dinero que hizo en 2007.

Del mismo modo, la habilidad de Gates para «ganar» su fortuna estuvo en parte determinada por la debilidad de la legislación que protegía los derechos de autor en el novedoso y emergente sector de las innovaciones informáticas en los años ochenta. Si los criterios legales actuales, mucho más rigurosos, hubieran estado en vigor en aquella época, Gary Kildall habría tenido bases sólidas para demandar a Gates por violación de los derechos de propiedad intelectual, según el escritor Harold Evans.[108] Si Kildall se hubiera impuesto en un litigio de ese tipo, es casi seguro que Gates no contaría actualmente con una fortuna de 53.000 millones de dólares. Más bien estaría llevando una vida cómoda —pero no espectacular— como empresario de software, junto con otros miles de individuos dotados de un talento para la informática igualmente impresionante.

De manera que la idea de que los milmillonarios merecen su fortuna porque la han «ganado» descansa en unas bases morales bastante endebles. Las leyes que han hecho posible estas fortunas son resultado de los prejuicios y caprichos de jueces que dan forma a la jurisprudencia y de legisladores que a menudo sucumben a la presión y a las recompensas económicas de poderosos grupos de interés. De hecho, como vemos en el caso de Paulson, las leyes que le permitieron hacerse enormemente rico fueron el producto de la tremenda influencia política que ejercieron actores muy destacados

de Wall Street.

Tal vez la cuestión moral más básica sea esta: ¿puede justificarse la desigualdad extrema? Los nueve millones y medio de personas más ricas del mundo —el 0,14% de la población mundial— controlan en torno a una cuarta parte de todos los activos.[109] ¿Qué clase de principios morales permiten que una parte tan enorme del patrimonio planetario esté en tan pocas manos? ¿Con qué derecho puede un puñado de individuos acaparar una parte tan grande de los recursos de la Tierra?

En épocas pasadas, este tipo de cuestiones en realidad ni siquiera se planteaban, porque se consideraba que las circunstancias vitales de la gente estaban más allá del control humano. Los nobles de la Edad Media disfrutaban de una vida regalada, mientras que los campesinos tenían que luchar por sobrevivir, pero había poca necesidad de justificar tales desigualdades. Se creía que la posición de una persona en la vida —y las recompensas (o ausencia de recompensas) que acarreaba— venía determinada por el nacimiento, era parte del plan divino. Por lo tanto, de acuerdo con la mentalidad medieval, era obligación de cada cual someterse sin más a la voluntad de Dios y aceptar su destino.

Sin embargo, todo esto cambió con el paso a la Ilustración y la época moderna. Cosas que en tiempos pasados se aceptaban sin más, ahora había que justificarlas. La desigualdad era una de estas cosas que parecían estar pidiendo a gritos una justificación. ¿Por qué algunas personas tenían mucho más que otras? Puesto que la brecha entre las placenteras vidas de los ricos y las vidas miserables de los pobres ya no podía atribuirse a un plan establecido por el Todopoderoso, hacía falta una justificación racional. Y aquí es donde entra John Locke, un extraordinario justificador.

Hacia 1680, este renombrado filósofo inglés expuso una serie de argumentos que iban a convertirse en la base para la aceptación de la desigualdad en el mundo moderno. Merece la pena que los examinemos, en parte para subrayar algunas de las contradicciones en que incurren, pero también para mostrar cómo se ha tergiversado la postura de Locke en un intento de ampliar y reforzar

la justificación de la desigualdad.

Locke sostenía que, aunque en un principio Dios concedió la tierra y los recursos a la «humanidad en común», el resultado de este legado conjunto no es que la propiedad sea de todos, sino más bien que nadie detenta propiedad alguna. Sin embargo, Locke insiste en que esta situación puede transformarse. Si un individuo aplica su propio trabajo a la propiedad, le añade valor, y de este modo está legitimado para reclamar su propiedad exclusiva: «Gracias a su trabajo, tiene algo añadido que excluye el derecho del común».

Hay algo en la idea lockeana del poder transformador del trabajo que atrae de manera instintiva, lo que tal vez explica por qué ha tenido una resonancia tan profunda en la mentalidad occidental durante más de tres siglos. Locke sostiene que el trabajo humano, o, más en general, el esfuerzo humano, es lo que justifica el derecho a la propiedad, algo que parece justo y hasta emancipador, pues otorga a los seres humanos el control sobre su propio trabajo. Si están dispuestos a hacer un esfuerzo y emplearse a fondo, gracias al sudor de su frente pueden hacerse propietarios. Nada más justo. ¡Qué maravilloso avance con respecto al mundo medieval, donde los campesinos estaban atrapados en su humilde y misérrima condición por mandato divino y por muy duro que estuvieran dispuestos a trabajar!

Sin embargo, Locke se ha olvidado de la sociedad. Al centrarse exclusivamente en los derechos del individuo, ha dejado de lado los derechos de todos los demás. Después de afirmar que la tierra y los recursos se concedieron a la «humanidad en común», desecha de facto la naturaleza colectiva de esa herencia. Puede que esto parezca razonable para los comentaristas actuales, pues estamos habituados a hacer caso omiso de los derechos generales de la sociedad en favor de los derechos individuales, pero en el siglo XVII este planteamiento implicaba denegar de manera deliberada los derechos de la mayoría. Tradicionalmente, los campesinos disfrutaban de los «bienes comunales», tierras en las que, de manera legal, podía pastar su ganado y de donde podían sacar leña, turba, bayas y el sobrante de las cosechas. Lo que Locke estaba proponiendo era liquidar estos «derechos comunales» históricos y permitir que individuos particulares reclamaran derechos exclusivos

sobre ellos. El politólogo canadiense C. B. Macpherson ha señalado que originalmente había dos tipos de derechos de propiedad: el derecho de excluir a los otros y el derecho a no ser excluido por otros. Este último fundaba el derecho de acceso a la propiedad. Sin embargo, bajo el sistema moral descrito por Locke —que se convirtió en ley con la economía de mercado—, sólo sobrevivió el primer tipo de derecho. Como dice Macpherson, «el mismo concepto de propiedad se fue estrechando hasta cubrir únicamente el derecho de excluir a los demás».[110]

Fue un enorme cambio que se llevó por delante los derechos de un sinnúmero de personas, personas pobres e impotentes y que «a nadie importaban salvo a sí mismas», como dijo E. P. Thompson en una frase memorable. Los campesinos respondieron con protestas espontáneas y con intentos de sabotear en mitad de la noche la colocación de cercas y la construcción de vallas cuya finalidad era expulsarlos de la tierra recién privatizada, protestas que continuaron de diversas formas a lo largo de varios siglos. Pero puesto que los campesinos no escriben la historia ni dan forma al debate público, sus derechos fueron suprimidos sin más y durante mucho tiempo han estado perdidos en la noche de los tiempos. No obstante, merece la pena detenerse un momento en las consecuencias de esta supresión de derechos. El politólogo Anatole Anton sostiene que el «derecho de exclusión» que defendía Locke es un derecho que «desafía cualquier justificación moral»; o que, cuando menos, exige una explicación detallada, algo que Locke nunca ofrece verdaderamente. «Coger lo que pertenece a un grupo y dárselo a una sola persona […] es algo que, para la sensibilidad democrática, clama por una explicación», escribe Anton. «Desde un punto de vista democrático, la propiedad privada equivale a entregar el control democrático de los recursos a individuos privados. Puede que sea la opción correcta, pero deberían ofrecerse unas cuantas buenas razones para hacer tal cosa.»[111]

Lo cierto es que había habido un intenso debate al respecto en las décadas anteriores a que Locke escribiera. Además de las protestas campesinas contra la privatización de las tierras comunales, había habido un considerable debate popular sobre el tema, facilitado por el uso cada vez mayor de la prensa escrita. Conforme la guerra civil inglesa se enconaba en la década de 1640, se extendía una libertad

de expresión sin precedentes y los panfletistas, con sus puntos de vista discrepantes, de repente podían alcanzar a una amplia audiencia. Gerrard Winstanley, líder de un grupo disidente denominado los Diggers (Cavadores), despertó un notable interés con una serie de panfletos en los que defendía la causa de los campesinos y su derecho a cultivar las tierras comunales.

Winstanley sostenía que el objetivo de la guerra civil no debería ser sólo acabar con la monarquía absoluta, sino que había que ir más lejos y dar paso a una nueva era de igualdad, basada en el derecho popular a las tierras comunales. «El poder regio es como un árbol de gran envergadura», escribió. «Hemos desmochado la rama más alta del árbol de la tiranía… pero, ¡ay!, la opresión sigue siendo un árbol muy grande y sigue robando el sol y la libertad a los pobres del común». Winstanley insistía en que el siguiente paso del Parlamento tenía que ser «permitir que aquellos a quienes llamamos pobres caven y cultiven libremente las tierras comunes y baldías para encontrar un sustento […] Reclamamos la libertad de los comunes». Para Winstanley, la propiedad privada que los ricos estaban exigiendo para sí mismos mediante el cercamiento de las tierras comunales equivalía a un robo que les permitía «encerrar bajo llave los tesoros de la tierra en perjuicio de los pobres».

Winstanley encontró seguidores entre el pueblo llano y los Diggers intentaron establecer un puñado de colonias en tierras comunales, pero fueron expulsados rápidamente por las fuerzas gubernamentales. Cuando los grandes terratenientes y la burguesía ascendente fueron consolidando su poder tras la guerra civil, recurrieron a John Locke en busca de ideas con que justificar los derechos de propiedad. Aunque el argumento de Locke sobre el poder transformador del trabajo puede parecer acorde con la visión de Winstanley y sus colonias de campesinos que viven de su propio trabajo, Locke seguía incluyendo una concepción más vaga del trabajo que resultaba atractiva para quienes no trabajaban personalmente con sus propias manos: «Así, la hierba que mi caballo ha comido, los pastos que mi siervo ha segado y el mineral que he extraído en cualquier parte donde tengo un derecho a ellos en común con los demás, se convierten en mi propiedad».

¿Acaso no sabe el hombre lockeano prototípico que una cosa es

reclamar el mineral que ha extraído con su propio trabajo y otra muy distinta reclamar títulos de propiedad sobre el producto del trabajo de su siervo? ¿No debería éste pertenecer, en buena lógica, al siervo? Y, ya puestos, ¿cómo ha terminado el siervo siendo siervo? ¿Y cómo ha llegado a ser el caballo propiedad de este hombre? Si se supone que hay que empezar por los principios básicos a la hora de analizar la legitimidad de los argumentos en favor de la propiedad privada, ¿cómo es que el hombre lockeano prototípico ya posee un caballo y manda sobre el trabajo de un siervo? ¿Se trata de simples dones caídos del cielo? ¿Forman parte de un derecho preexistente del que no es necesario dar cuenta? Con esta concepción vaga del trabajo de uno —que incluye el trabajo que otros, de manera inexplicable, hacen por orden de ese uno—, la referencia de Locke al poder transformador del trabajo pierde parte de su espontáneo atractivo.

Sin embargo, las ideas de este filósofo fueron una bendición para la nueva clase capitalista triunfante, que estaba encantada de tener un argumento con el que justificar la acumulación interminable. Y en efecto, los escritos de Locke se convirtieron en un pilar básico de la justificación del capitalismo. Al afirmar que el trabajo humano es la base de la propiedad privada, Locke otorgó a la propiedad una legitimidad moral que resultaba muy convincente, pues hundía sus raíces en el dominio de lo humano y no estaba supeditada ya a la autoridad divina. Y el hecho de que Locke ampliara hábilmente la definición del trabajo para incluir la labor realizada por el siervo y por el caballo del amo suponía que la acumulación de propiedad privada no estaba limitada al trabajo que uno pudiera llevar a cabo físicamente por sí mismo. Sin esta limitación, las posibilidades parecían infinitas: uno podía contratar a una legión de sirvientes —o de máquinas—, y luego reclamar el producto de los sudores colectivos de todas aquellas frentes. No había límite a la riqueza privada que uno podía acumular, y todo bajo el paraguas de legitimidad moral que Locke ofrecía. De aquí al mundo de Bill Gates no había más que un paso.

No es difícil entender por qué Locke ha sido aclamado como un pensador fundamental de nuestras sociedades capitalistas, mientras que cuesta encontrar una sola obra de Winstanley en las bibliotecas. No obstante, para ser justos con Locke, hay que señalar que no pasó

del todo por alto el hecho de que permitir que los individuos acumulen propiedad privada tiene repercusiones para los demás y puede poner en peligro sus derechos. Locke incluyó una advertencia, según la cual uno sólo puede reclamar para sí la propiedad de algo en el caso de que haya «suficiente e igual de bueno» para los demás.

Esto, ni que decir tiene, cambia bastante las cosas; la adquisición de propiedad privada queda supeditada a la disponibilidad de recursos y oportunidades para los demás. ¿Qué pasa con la tierra y los recursos no renovables? Obviamente, con el tiempo puede que no queden recursos vitales «suficientes e igual de buenos» para otros; toda la tierra cultivable disponible puede haber sido reclamada en breve plazo, tanto más breve cuanto que, gracias a la definición ampliada del trabajo, un individuo podría emplear a un gran número de personas y de máquinas y agotar un recurso finito. Si la advertencia de Locke se tiene verdaderamente en cuenta, su justificación de la propiedad privada acaba teniendo un alcance bastante limitado y, como base moral para el atesoramiento de inmensas fortunas privadas, no resulta demasiado sólida. Lo cual probablemente explica por qué los teóricos pro-mercado, cuando citan a Locke para justificar la legitimidad de las grandes acumulaciones de riqueza, en su mayoría omiten sin más aquella advertencia.

Al igual que Locke, la mayoría de los teóricos importantes que se han ocupado de los problemas de justicia distributiva han insistido en este tipo de avisos cuando se trata del derecho de los individuos a acumular grandes fortunas. John Stuart Mill, Thomas Paine, Leonard T. Hobhouse, Jacques Turgot… todos ellos sostuvieron que buena parte de la riqueza de los individuos en realidad se la deben a la comunidad. John Rawls, el más destacado teórico del liberalismo político, aprueba la acumulación de grandes fortunas sólo si puede demostrarse que ello beneficia a los miembros más pobres de la sociedad. Rawls y otros pensadores, tanto liberales como progresistas, se muestran sumamente cautelosos con respecto a la desigualdad extrema y se niegan a aceptar que sea moralmente legítima, a menos que pueda demostrarse que proporciona

beneficios a toda la sociedad, en particular a quienes están más excluidos del reparto. En realidad, prácticamente todos los teóricos importantes del campo de la justicia distributiva se han mostrado poco entusiastas de las grandes desigualdades.

La sola excepción son los conservadores contemporáneos, o neoliberales, que adquirieron protagonismo a finales de los años setenta. Mientras que el resto de teóricos, de Locke a los liberales y progresistas, ofrecen sólo un apoyo condicional a la desigualdad extrema, los conservadores contemporáneos tratan la acumulación de riqueza —en cantidades ilimitadas— como un derecho natural del ser humano, libre, en lo esencial, de cualquier tipo de condición o restricción. Tal y como lo plantean, la sociedad y sus derechos prácticamente desaparecen, en tanto que el individuo ocupa el lugar principal, dotado de un derecho natural irrestricto sobre los frutos de la tierra.

El principal teórico de esta corriente es el libertario de derechas Robert Nozick, cuyo influyente libro Anarquía, Estado y utopía, publicado en 1974, se convirtió en el puntal del movimiento conservador contemporáneo. Nozick rechaza la idea lockeana de que un individuo sólo adquiere derecho a la propiedad aplicando su trabajo a la misma. La falta de interés de este autor por la centralidad del trabajo resulta sorprendente. Para la mayoría de la gente, éste es el aspecto más atractivo del concepto del derecho a la propiedad lockeano, puesto que viene a decir que el esfuerzo y el trabajo humano deberían ser su fundamento; un principio que parece sumamente justo. Por contra, Nozick da por supuesto que el individuo tiene una especie de derecho natural a reclamar la propiedad, siempre que nadie tenga un derecho previo sobre ella. (Lo cual parece eludir la pregunta por la procedencia primera de ese derecho. Nozick sólo subraya que la propiedad debe adquirirse de manera justa. Ahora bien, ¿cómo se hace eso?).

No obstante, es en su tratamiento de los derechos de los otros y de la sociedad en general donde Nozick y otros conservadores se alejan verdaderamente de las teorías tradicionales de la justicia distributiva. Recuérdese la importante advertencia de Locke referente a que un individuo sólo puede apropiarse de un trozo de propiedad si deja «suficiente e igual de bueno» para los demás.

Nozick rebaja este criterio y sostiene que los demás no tienen por qué quedar en peores condiciones cuando alguien logra el derecho a un trozo de propiedad. Evidentemente, incluso este criterio suavizado parece imponer algunas restricciones. Si un individuo reclama, por ejemplo, un pedazo de tierra, claramente está dejando a los demás en peores condiciones, puesto que ya no pueden reclamar el mismo pedazo de tierra. Sin embargo, Nozick insiste en que, salvo en circunstancias muy especiales —como en el caso de que alguien sea el propietario del único pozo de agua de un desierto —, la apropiación individual de una propiedad no deja a los demás en peores condiciones. Llega a esta curiosa conclusión porque da por sentado que si nadie se apropiase de ese bien, éste sencillamente quedaría sin uso y no atraería el interés de los demás. [112] Suposición de lo más extravagante y que parece basarse en una idea del comportamiento humano sumamente peculiar. Por supuesto, si de lo que se trata es de encontrar una justificación moral para la adquisición personal ilimitada, hay que creer que tal adquisición es inofensiva para los demás, y eso es lo que hace Nozick, aun cuando ello le obligue a asumir extraños presupuestos.

Nozick justifica la desigualdad argumentando además que, sea cual sea la diferencia de rentas entre los de arriba y los de abajo, si estas distintas posesiones son el resultado de acuerdos que las dos partes han establecido libremente, sin coacción, no hay ningún problema. En otras palabras, que los trabajadores pueden estar ganando una pequeña parte de lo que ganan sus jefes, pero puesto que han dado su libre consentimiento a este estado de cosas —al aceptar sus trabajos—, todo está bien. Sin embargo, el hecho de que no haya una coerción explícita no quiere decir que no haya formas sutiles, pero muy reales, de coacción. Por ejemplo, los trabajadores pueden tener poca elección y verse obligados a aceptar los puestos que se les ofrecen porque tienen hambre y no hay otros trabajos disponibles. O, más en general, pueden tener poca elección debido al poder que ejercen los patronos y la capacidad que ello les otorga de modelar las reglas del juego económico a su favor, como por ejemplo, manteniendo un salario mínimo bajo o imponiendo restricciones al derecho a sindicarse. Del mismo modo, los consumidores pueden no tener más elección que pagar un precio exorbitantemente elevado por un producto —un medicamento vital, por ejemplo— porque una empresa tiene la patente exclusiva sobre

el mismo. El poder, la discriminación y el monopolio son importantes factores, en gran medida ocultos, que obligan a la gente a aceptar «libremente» términos que en realidad suponen una coerción encubierta.

La enorme atención que presta el conservadurismo contemporáneo al derecho de propiedad resulta en sí misma reveladora. Se supone que nace de un profundo respeto a los derechos del individuo, pero ¿por qué limitar la noción de derechos naturales del individuo a los derechos económicos y de propiedad? ¿Por qué no asumir que el individuo también tiene un derecho natural a la satisfacción de sus necesidades sociales básicas, tales como, por ejemplo, el acceso a una educación decente o a unos servicios sanitarios adecuados? Cuando se trata de definir los derechos naturales, los conservadores parecen preocuparse de una manera feroz, pero exclusivamente, del derecho individual a la propiedad y del derecho a acumular riqueza de manera ilimitada.

Nuestro sistema de recompensas, en el que el ganador se lo lleva todo, está basado en la idea de que hay individuos extraordinariamente dotados o talentosos cuya contribución a la sociedad es tan grande que merecen unas recompensas económicas infinitas. Sin embargo, esta fórmula olvida la realidad de que la generación de riqueza sólo es posible gracias a la enorme contribución de la sociedad, que se remonta hasta los comienzos de la Edad de Piedra. Puesto que en la actualidad se considera que los supermillonarios han generado esta riqueza por sus propios medios, se considera igualmente que deben poco a la sociedad. De hecho, la idea misma de responsabilidad hacia la sociedad ha sido denigrada hasta tal punto que se entiende que los supermillonarios merecen sus fortunas aun cuando su contribución social sea prácticamente nula o incluso cuando directamente ponen en peligro el interés general.

■

[98] Citado en Gregory Zuckerman, The Greatest Trade Ever,

Random House, Nueva York, 2009, p. 192.

[99] Ibíd., p. 95.

[100] Ibíd., pp. 3, 8.

[101] Martin Wolf y Simon Johnson, entrevista online, Yahoo Originals, 21 de abril de 2010.

[102] Tomamos la analogía, con ligeras variantes, de Phil Angelides, nombrado por el gobierno federal presidente de la Comisión de investigación sobre la crisis financiera, según cita de Dean Baker, Goldman's Scam #5476, Yes, It Can Get Even Worse [El fraude núm. 5.476 de Goldman: sí, siempre puede ser aún peor], The Guardian, 19 de abril de 2010.

[103] Entrevista a Wolf y Jonshon.

[104] Henry Paulson no tiene relación con John Paulson.

[105] De hecho, Goldman había contratado más seguros de este tipo con AIG que ningún otro banco. Véase Richard Teitelbaum, «Secret AIG Document Shows Goldman Sachs Minted Most Toxic CDOs» [«Un documento secreto de AIG demuestra que Goldman Sachs emitió la mayoría de las CDO tóxicas»], Bloomber.com, 23 de febrero de 2010.

[106] Les Leopold, «The Preposterous Reality» [«La realidad absurda»], Alternet.org, 10 de abril de 2010.

[107] Joseph Stiglitz, Skewed Rewards for Bankers, CEOs, Korea Herald, 30 de marzo de 2010. [Este artículo se publicó en castellano: «Borlaug y los banqueros», El País, 11 de octubre de 2009.]

[108] Evans, They Made America, pp. 413-414.

[109] Informe sobre la riqueza mundial 2007, Merrill Lynch.

[110] Citado en Anatole Anton, Milton Fisk y Nancy Holmstrom (eds.), Not for Sale: In Defense of Public Goods, Westview Press, Boulder, CO, 2000, p. 3.

[111] Ibíd., p. 14.

[112] Robert Nozick, Anarchy, State, and Utopia, Basic Books, Nueva York, 1974, pp. 177-180. [Hay edición en castellano: Anarquía, Estado y utopía, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1988. Traducción de Rolando Tamayo.]

7

Bobby Moore y los mitos

sobre la motivación

Se jugaba la prórroga de la final del Mundial de fútbol de 1966, que enfrentaba a Inglaterra y la República Federal de Alemania. Decenas de miles de enfebrecidos seguidores abarrotaban el estadio de Wembley. Con Inglaterra 3 – 2 por delante en el marcador y el tiempo reglamentario a punto de cumplirse, el capitán del equipo inglés, Bobby Moore, dio un pase perfecto para que su compañero Geoff Hurst empujara el balón al fondo de la red de la portería alemana, certificando definitivamente la victoria de Inglaterra. En medio de la algarabía, Moore subió las escaleras que conducían al palco de honor para recoger el codiciado trofeo y se limpió apresuradamente las manos manchadas de hierba, primero en su camiseta y luego en unos telones de terciopelo, antes de estrechar la mano de la reina. El entrenador del combinado inglés, Alf Ramsey, declaró que Moore había sido «el espíritu y el motor del equipo» e insistió en que «sin él, Inglaterra jamás habría ganado la copa del mundo».

Moore fue capitán de Inglaterra en noventa partidos. También capitaneó al West Ham United, equipo al que llevó a ganar la Recopa de Europa y la FA Cup, siendo elegido futbolista del año. Fue un jugador legendario y es considerado el mejor capitán que ha tenido la selección inglesa. Sin embargo, en 1971 Booby Moore ganó 10.000 libras, una cifra ridícula, inferior al salario medio del Reino Unido.

Actualmente, el jugador de fútbol más aclamado de Inglaterra es Wayne Rooney, que ha recibido el premio de jugador del año de la Asociación de Futbolistas Profesionales y el de Futbolista del Año de

la Asociación de Periodistas Deportivos, y está considerado en general como el mejor jugador del país. A diferencia de Bobby Moore, a Rooney le pagan bien por su trabajo. Desde la creación de la Premier League en los años noventa, los sueldos en el fútbol se han disparado, lo que ha convertido a los jugadores en multimillonarios y ha dejado a las aficiones sin un equipo ganador a menos que el propietario sea un milmillonario dispuesto a cubrir los enormes gastos. Rooney gana actualmente 10 millones de libras anuales, casi mil veces más que lo que ganaba Bobby Moore hace cuatro décadas. Sin embargo, es difícil pensar que Rooney juega mil veces mejor o ni tan siquiera que juega mucho mejor.

Está claro que Bobby Moore era un jugador absolutamente motivado que logró unos resultados espectaculares. El hecho de que su salario fuera una pequeña parte de lo que ganan los jugadores de hoy indica que esa remuneración extra puede no ser necesaria como factor de motivación. De hecho, no está demostrado que los fabulosos paquetes salariales actuales —en el deporte, la industria del entretenimiento, las empresas y el mundo financiero— sean más eficaces a la hora de motivar a los jugadores, los intérpretes o los ejecutivos de lo que lo eran los salarios, mucho más modestos, de hace unas pocas décadas. En realidad, nada hace pensar que los resultados sean ahora siquiera algo mejores. ¿De verdad hay alguien que pueda decir que las actuales superestrellas de la industria del entretenimiento —Lady Gaga, Angelina Jolie, Daniel Craig— son sensiblemente mejores (o mejores sin más) que Vera Lynn, Julie Christie o Alec Guinness?

Y si miramos al mundo de los negocios, la justificación de los sobredimensionados sueldos actuales parece todavía más endeble, cuando no absurda. En 1950, por ejemplo, General Motors pagó a su presidente, Charlie Wilson, 586.000 dólares (el sueldo más alto para un presidente de la época, unos 5 millones en dólares actuales) por gestionar lo que por entonces era una floreciente y muy rentable industria, la primera compañía de Estados Unidos en opinión de todo el mundo. En 2007, General Motors pagó a su presidente, Rick Wagoner, 15,7 millones de dólares, aun cuando la compañía que presidía había sufrido pérdidas por valor de 39.000 millones de dólares. Así pues, GM pagó aproximadamente tres veces más en 2007 por unos resultados infinitamente peores.

Ejemplos como éste abundan en el mundo de la empresa y las finanzas. De hecho, el colapso financiero de 2008 ha puesto de relieve, de manera aguda y tragicómica, la falta de conexión entre el rendimiento de los ejecutivos y sus remuneraciones. En Reino Unido, Adam Applegarth cobró 10 millones de libras en cinco años como director ejecutivo de Northern Rock, entidad que transformó en un banco de préstamo hipotecario ultra agresivo que acabó quebrando en 2007. Joseph Cassano, que dirigió el equipo encargado de los seguros de impago de deuda en Londres para el gigante financiero AIG, percibió 35 millones de dólares en bonificaciones, aun después de que hubiera quedado claro que este producto financiero había llevado a AIG al borde la quiebra durante la crisis de 2008. Las firmas de Wall Street pagaron la increíble cifra de 18.400 millones de dólares en bonus en los primeros meses de 2008, aun cuando esas mismas firmas quebraban o se salvaban sólo gracias a los rescates del gobierno. Merrill Lynch, por ejemplo, no obtuvo beneficios en los ejercicios 2007 y 2008 y sin embargo pagó 30.000 millones de dólares en primas durante esos años.

El fenómeno de los paquetes salariales gigantescos para la élite empresarial ha llegado actualmente a ser la norma en un buen número de sectores, algo que no sucedía hace unas pocas décadas. La lógica que hay detrás de este fenómeno ha jugado un papel fundamental en la justificación neoliberal de la extrema desigualdad actual: estas enormes remuneraciones son necesarias, nos dicen, para motivar a los individuos con más talento para que puedan rendir a un nivel excepcional y para que la economía pueda funcionar a un nivel óptimo de eficiencia, y de este modo todos salgamos ganando.

Según los neoliberales —y en realidad, según la mayoría de los economistas de la corriente dominante—, unos tipos impositivos marginales más altos tienen el efecto de desmotivar a los profesionales con mayores ingresos, que no trabajarán más para ganar más, puesto que tendrán que tributar a tipos más altos. Por ejemplo, si una abogada de empresa puede ganar 300 libras por una hora extraordinaria y tiene que tributar a un tipo fiscal del 30%, eso le deja 200 libras después de impuestos, lo que hace que le merezca

la pena trabajar esa hora extra. En cambio, si el tipo fiscal es, pongamos, del 60%, le quedan sólo 100 libras después de impuestos y la abogada bien podría decidir que se va a su casa a ver la tele.

Es fácil comprender de dónde extrae su fuerza este argumento. A primera vista, parece de sentido común. La abogada trabaja para ganar dinero; cuanto más le pagan, más le motiva trabajar. Si los impuestos reducen sus ingresos de manera significativa, va a estar menos motivada. Es lógico, sin duda. Por otro lado, parece igual de probable que unos impuestos altos puedan tener el efecto exactamente contrario. La abogada trabaja para ganar dinero. Si sus ingresos se ven reducidos de manera considerable por los impuestos, trabajará más horas para compensar esa pérdida, porque desea conservar un alto nivel de vida. Las dos explicaciones tienen sentido y ambas concuerdan con lo que se sabe del comportamiento humano.

Y sin embargo, por regla general los economistas esgrimen el primer argumento, el que justifica bajos impuestos para quienes tienen ingresos altos. Es más, en nuestra sociedad la idea de que recortar impuestos fomenta el esfuerzo laboral se considera algo obvio. Por lo tanto, de acuerdo con esta lógica, una bajada de impuestos animaría a la abogada de empresa a trabajar más. Pero ¿por qué? ¿No sería igualmente plausible pensar que emplearía ese dinero extra en vivir más relajada, tomarse unas vacaciones más largas, planear una jubilación anticipada o pasar más tiempo jugando al golf o concertando citas por Internet? En muchos sentidos, ese dinero imprevisto, ganado como consecuencia de una bajada de impuestos, es similar a cualquier otro dinero caído del cielo, como cuando a alguien le toca la lotería o recibe una herencia. ¿Hay mucha gente que después de ganar a la lotería o de heredar un dinero se dedique a trabajar más horas?

La verdad es que las motivaciones y la conducta del ser humano son infinitamente más complejas, matizadas y variables que la versión simplista que presentan los economistas. En el planteamiento típico de la economía neoclásica, la motivación más profunda del ser humano prototípico (el homo economicus) es la satisfacción de su apetito de bienes materiales. Y aunque ese ser humano prototípico tendería más bien a evitar el trabajo, se le puede engatusar para que

trabaje recompensándole con un salario, puesto que eso le permite aumentar su consumo de bienes materiales.

Se entiende por qué los economistas han elegido un personaje tan mecánico y unidimensional como el homo economicus como actor principal. Está claro que necesitan reducir el comportamiento humano a pautas predecibles y conocidas para poder presentar la economía como una ciencia dura, y para que no se la tenga por otra ciencia social, cuyos hallazgos se consideran en cierto modo subjetivos. Pero aunque es comprensible que los economistas quieran que sus conclusiones se tengan por definitivas, es dudoso que el comportamiento humano encaje en el paradigma que ellos presentan. Sí, el deseo humano de consumo es real, y potencialmente enorme, pero está claro que no es la única cosa que mueve a los seres humanos a hacer lo que hacen. No han sido pocos los críticos que han denunciado que un arquetipo humano tan simplista como el homo economicus —que ha llegado a ser el modelo en el que se basa todo nuestro sistema económico— no es más que una caricatura; una caricatura útil, pero carente de todo sentido.

Los datos procedentes de la psicología y otras ciencias sociales indican que tanto el comportamiento como los verdaderas motivaciones de las personas de carne y hueso son bastante diferentes de los del homo economicus. Robert E. Lane, politólogo de la Universidad de Yale, ha analizado más de un millar de estudios sobre el comportamiento humano en su relación con la economía para su libro La experiencia del mercado y ha llegado a la conclusión de que la forma en que en realidad se comportan las personas se parece poco a la conducta codiciosa y orientada al consumo que da por supuesta la teoría económica estándar. En efecto, un amplio número de estudios demuestran que, una vez que las personas tienen cubiertas las necesidades materiales básicas, los factores económicos tienden a reducir notablemente su importancia como fuentes de felicidad y satisfacción y se ven desbancados por factores como la familia, la amistad, la autoestima y el sentimiento de desarrollo intelectual y personal.[113] O, como señala el economista Robert H. Frank en su libro La fiebre del lujo, «los científicos de la conducta han descubierto que cuando se alcanza cierto umbral de abundancia, el nivel medio de bienestar humano

de un país es casi del todo independiente del surtido disponible de bienes materiales de consumo».[114]

Antes de que pasemos a analizar lo que realmente preocupa a la gente que vive cómodamente por encima del nivel de subsistencia, merece la pena que nos detengamos por un instante a ver lo que pasa por debajo de ese nivel. Como observa Frank, «los estudios más minuciosos detectan una clara relación a lo largo del tiempo entre bienestar subjetivo e ingresos absolutos en los segmentos de renta absoluta extremadamente baja.»[115] Dicho de otra manera, si bien las apetencias y los deseos pueden llegar a ser más variados y complejos una vez que las necesidades están aseguradas, mientras eso no ocurre las personas tienen como motivación primaria cubrir sus necesidades materiales básicas, sin las cuales no hay comodidad o satisfacción posibles. De tener alguna validez, tal vez el crudo modelo del homo economicus sirva sobre todo como modelo de conducta para los que están en el nivel más bajo de la pirámide económica; lo cual lleva a preguntarse si el argumento según el cual remuneraciones más altas implican una mayor entrega en el trabajo no sería de aplicar preferentemente a los trabajadores con salarios muy bajos, que, al fin y al cabo, suelen estar atados a un trabajo aburrido, monótono y que ofrece escasas oportunidades a la creatividad. En tales casos, la cuantía del salario tiene una importancia especialmente grande, puesto que este tipo de trabajadores no sólo necesitan desesperadamente el dinero para cubrir sus necesidades más básicas, sino también para compensar la falta de otras satisfacciones relacionadas con el trabajo. Para un limpiador de hotel que gana siete libras a la hora, por ejemplo, una libra más por hora representa una diferencia importante, y bien podría inducirle a renunciar a parte de su tiempo libre para echar unas cuantas horas extra particularmente provechosas limpiando lo que ensucian los huéspedes.

Sin embargo, lo curioso es que el argumento de que hacen falta remuneraciones más altas para aumentar la motivación se utiliza principalmente para justificar los impuestos más bajos para los ricos, no para los pobres, aun cuando se trata de argumentos que parecen aplicarse mejor a estos últimos. Es más, en el caso de los pobres, a menudo se utiliza el argumento contrario: que un salario demasiado alto tiende a volverlos holgazanes. De ahí la necesidad

de reducir las ayudas sociales y las prestaciones por desempleo, no vaya a ser que fomenten la ociosidad de los más desfavorecidos.

Pero volvamos a los ricos. Si seguimos la lógica del argumento que hemos referido más arriba, podríamos llegar a la conclusión de que una remuneración más elevada podría parecer menos apropiada para funcionar como estímulo en el caso de quienes tienen grandes ingresos. En primer lugar, ya tienen unos ingresos cuantiosos; tan cuantiosos, en el caso de los milmillonarios y los cuasi milmillonarios, que no es probable que una subida o una bajada de ingresos tenga el más mínimo efecto en su nivel de consumo, puesto que se supone que ya consumen todo lo que pueden (o quieren). En segundo lugar, y más importante, a diferencia del limpiador de hotel, la élite profesional disfruta de un nivel de satisfacción en el trabajo que es, sencillamente, inmenso. Una ganancia adicional podría convencer al limpiador del hotel de trabajar esa hora extra limpiando lo que ensucian otros, pero ni al ejecutivo de empresa que trabaja hasta tarde para cerrar un acuerdo, ni a la estrella del rock que canta un bis ante un estadio repleto de seguidores enloquecidos, ni al jugador de fútbol que se deja la piel por marcar el gol de la victoria les faltan los beneficios no monetarios que procuran una motivación adicional.

En realidad, el mundo del trabajo —en particular cuando se trata de un trabajo estimulante y sin jefes en el que resulta que uno se encuentra muy a gusto— ofrece un asombroso surtido de satisfacciones que producen gratificación al nivel más primario. Diversos estudios han mostrado que las necesidades psicológicas más elementales de los seres humanos —para la propia identidad, el sentimiento de valía personal y la autoestima— muy a menudo están estrechamente vinculados al trabajo que uno hace. «Las actitudes favorables de las personas hacia sí mismas son su posesión más preciada; en muchos sentidos, se trata del capital sobre el que descansan todos los demás valores y motivaciones», observa Lane. [116] El trabajo es un elemento fundamental para que las personas desarrollen actitudes favorables hacia sí mismas, puesto que les proporciona un sentimiento de aptitud y de capacidad para desenvolverse correctamente en el mundo. El sueldo es una parte importante de dicho sentimiento, pero más que nada como indicador o representante de esas gratificaciones psicológicas más

elementales. Lane señala que «al final, la totalidad de la conducta económica está guiada por la búsqueda de un sentimiento de eficacia, autoestima y consistencia personal»; es decir, por un sentimiento de identidad personal integrada.

Teniendo todo esto en cuenta, el homo economicus bien puede considerarse una grave tergiversación, cuando no una deformación descarada, de la personalidad humana. En el modelo del homo economicus, el trabajo se considera una actividad indeseable —una «desutilidad», en el idioma de los economistas— que los seres humanos tenderían a evitar, pero que se presenta como un medio de ganar dinero para que puedan tener el placer de consumir bienes materiales. Esta visión puede ser cierta cuando el trabajo consiste en limpiar letrinas. Sin embargo, y en particular en el nivel más alto, lo normal es que el trabajo sea una actividad muy deseable en sí misma, una actividad que ofrece gratificaciones muy satisfactorias y mucho más importantes que el consumo.

Así pues, parece poco probable que reducir las recompensas salariales de los muy ricos vaya a quitarles el deseo de trabajar. Es evidente que, en cualquier campo, los individuos con más talento están motivados por mucho más que el dinero. Hasta los milmillonarios reconocen de buena gana que el dinero no es su único o ni siquiera su principal objetivo. Leo J. Hindery hijo, el empresario de los canales deportivos de televisión por cable, confesó al New York Times que él habría trabajado lo mismo por un sueldo mucho más pequeño. Sanford Weill, banquero de Wall Street, reconocía igualmente que «yo trabajaba porque adoraba lo que hacía». Weill afirmó que él ni siquiera supo realmente cuánto dinero había ganado hasta que se jubiló y tuvo «oportunidad de sentarse y contar lo que tenía». De manera parecida, Kenneth C. Griffin, que percibió más de 1.000 millones de dólares en 2006 como presidente del fondo de alto riesgo Citadel Investment Group, comentó que «hacerse rico no es lo que más satisfacción produce. […] El dinero es una consecuencia secundaria de un esfuerzo apasionado».[117]

Algunos de los individuos con más talento de la historia, a quienes debemos algunas de las mayores contribuciones a la sociedad, pudieron hacer lo que hicieron sin apenas incentivos económicos.

Norman Borlaug, que salvó millones de vidas con sus métodos para mejorar la productividad agrícola, pasó la mayor parte de su vida en aldeas del Tercer Mundo en condiciones muy modestas. Vincent van Gogh encontró de una u otra forma la motivación para producir cientos de obras maestras, y eso a pesar de que, en toda su vida, consiguió vender un solo cuadro, por el que le dieron una miseria justo antes de morir. Y William Shakespeare tuvo la inspiración para crear las que tal vez sean las mejores obras de teatro de todos los tiempos, sin sospechar siquiera que acabarían convirtiéndose en éxitos de taquilla de Hollywood.

Nada de lo que acabamos de decir significa que los incentivos económicos no importen. Está claro que importan, especialmente en los segmentos más desfavorecidos, donde se necesitan poderosos estímulos para conseguir que los trabajadores cumplan con una labor que con frecuencia es pesada, repetitiva, desagradable y poco gratificante. Los incentivos económicos también tienen importancia en los segmentos privilegiados. Aunque las profundas satisfacciones psicológicas del trabajo pueden contar más, la remuneración actúa como un indicador de dichas gratificaciones. El hecho de ganar un sueldo refuerza el sentimiento de capacidad y autoestima personal del individuo. El hecho de ganar un gran sueldo refuerza enormemente el sentimiento de capacidad y autoestima personal del individuo, reportándole una actitud agradable y favorable hacia sí mismo.

Los incentivos económicos pueden actuar como potentes motivadores que estimulan el esfuerzo, la diligencia, la creatividad y el trabajo duro de las personas a todos los niveles. La pregunta es: ¿cuánto hace falta para conseguir el nivel decisivo de motivación? Si hasta algunos milmillonarios están dispuestos a reconocer que habrían trabajado lo mismo por menos dinero, cabe preguntarse si la sociedad no podría pagarles menos —o gravar una parte mayor de lo que perciben— sin que ello redujera los incentivos que tienen para trabajar.

Y aquí entra en juego otro importante factor psicológico: lo que parece que a la gente le importa más, una vez supera el nivel de subsistencia, no es cómo de grande es su remuneración, sino cómo

es en comparación con las remuneraciones de los demás. Karl Marx reparó en este rasgo de la naturaleza humana cuando señaló que «sea grande o pequeña, una casa, mientras las que la rodean son también pequeñas, cumple todas las exigencias sociales de una vivienda; pero, si junto a una casa pequeña surge un palacio, la que hasta entonces era casa se encoge hasta quedar convertida en una choza».[118] Robert Frank hace una observación parecida: «La profesional de clase media que vive en Manhattan difícilmente va a sentirse insatisfecha por no tener espacio en su piso para una mesa de ping-pong o para una bodega, y es casi seguro que no abriga esperanzas de tener una piscina. Sin embargo, esa misma mujer, si vive en una urbanización del condado de Westchester, ni siquiera contemplaría la posibilidad de vivir en una casa que careciese de esos equipamientos». Dicho con otras palabras, lo que importa no es el tamaño de la recompensa material en términos absolutos, sino su tamaño en comparación con las recompensas materiales que reciben otros: dónde sitúa al individuo en la jerarquía social. Como dice Frank: «Los datos que ofrece la literatura científica sobre los factores determinantes del bienestar subjetivo indican de manera sistemática que nos preocupa mucho la posición en términos relativos».[119]

Ya en el siglo IV antes de Cristo, Aristóteles hizo ver que los seres humanos son antes que nada animales sociales que buscan, por naturaleza, relacionarse y comprometerse con otros seres humanos. Sienten la necesidad de ser parte de una comunidad humana más grande, en la que gozar de la aceptación y la estima de los demás. Recibir un pago por el trabajo que uno hace es, en nuestra sociedad, una vía fundamental para que la gente pueda tener un lugar en la comunidad y demostrar su capacidad y su valía.

Así pues, lo más importante de los paquetes salariales no es su valor absoluto, sino el lugar en el que nos sitúan con respecto a los demás. Lo cual tal vez explica por qué, en los primeros años de la posguerra, los ejecutivos de las empresas y las estrellas del entretenimiento y el deporte tenían la motivación suficiente para hacerlo bien: igual de bien, si es que no mejor, que sus equivalentes actuales, que están mucho mejor pagados. Aun cuando sus niveles absolutos de remuneración eran mucho más pequeños en aquella época, todavía estaban muy, muy bien pagados en comparación con

los demás. Era esta brecha entre ellos y el resto del mundo —que les otorgaba un elevado estatus en su comunidad— lo que estimulaba su alto rendimiento.

Ahora que la brecha entre los de arriba y los de abajo es mucho más grande, el estímulo para un alto rendimiento ¿no es acaso mucho mayor aún? Seguramente. Ahora bien, ¿cuánto estímulo puede utilizarse de manera productiva? ¿Acaso Bobby Moore no estaba dando lo mejor de sí mismo cuando era el jugador indispensable de la Inglaterra que ganó el Mundial de 1966? ¿En qué habría mejorado con un salario mil veces mayor?

En nuestra actual cultura del éxito se tiende a pensar que un incentivo económico adicional habría hecho que Moore se esforzara aún más y que su rendimiento fuera todavía más espectacular. Es posible. Pero también puede que ya diera todo lo que podía dar de sí. Quién sabe. Sin embargo, lo que está claro es que este caso plantea una serie de cuestiones, como por ejemplo si ese rendimiento extra —si se le hubiera podido convencer de darlo con un salario muchísimo más alto— habría merecido de verdad el coste extra.

Los fabulosos sueldos de los más privilegiados pueden estar creando serias distorsiones, no sólo en la vida de algunas personas sino, más en general, en la economía. Si el salario de Bobby Moore fue suficiente para empujarle a rendir de manera espectacular, ¿qué efecto tiene multiplicar por mil ese incentivo económico? Puede que no suponga ninguna diferencia, que lo que lleva a los deportistas de élite a conseguir sus espectaculares logros sea la emoción de ser considerados los mejores del mundo en algo que aman, en cuyo caso aumentar sus sueldos de manera tan espléndida no es más que un estúpido e innecesario despilfarro de dinero. Por otro lado, es posible que unos sueldos más altos tengan el efecto no sólo de atraer a muchos participantes a competir por un premio que sólo unos pocos pueden ganar, sino de ejercer aún más presión sobre quienes tratan de conseguirlo. Quizás esta presión extra pueda explicar por qué tantos deportistas profesionales, incapaces de lograr por sí mismos mejores resultados, echan mano de esteroides y otras sustancias que aumentan el rendimiento. ¿Acaso hay otra forma de mejorar constantemente los resultados de deportistas

precedentes de igual talento? ¿No están los deportistas de élite como en una cinta de correr en la que no pueden ir más rápido, pero en la que están dispuestos a intentarlo todo —incluso el fraude — con tal de lograr nuevas marcas, aguijoneados por lo fabuloso del estímulo con que se les tienta?

En una época en que el ganador se lo lleva todo, una parecida propensión al fraude parece haberse contagiado a las más altas esferas del mundo financiero y empresarial. Cabe preguntarse si la mentalidad que ha llevado a la gente de Wall Street a prescindir de cualquier tipo de cordura y de moralidad —a preparar brebajes tóxicos a base de hipotecas basura, préstamos para coches y deuda de tarjetas de crédito, para vender luego dosis de ese asqueroso mejunje a «inversores» desconocidos— no es en parte consecuencia de la sobreestimulación de su codicia.

Cuando, durante el colapso financiero del otoño de 2008, la población en general tomó por primera vez conciencia de lo que eran las obligaciones garantizadas por deuda y los seguros de impago de deuda, la reacción más común fue de perplejidad. El mundo hipercargado de Wall Street estaba tan lejos del mundo normal en el que vive la mayoría de la gente —donde los sueldos guardan alguna relación con las horas trabajadas, con el esfuerzo realizado y con los resultados obtenidos— que todo aquello parecía incomprensible e indescifrable. ¿Cómo podían hombres y mujeres hechos y derechos tomar decisiones que no sólo estaban guiadas por una avaricia desmesurada, sino que eran evidentemente irresponsables, y una amenaza para el bienestar de muchísimas personas, incluidos ellos mismos? Una posibilidad era que las bonificaciones milmillonarias que les rodeaban por todas partes hubieran estimulado sus hipotálamos hasta el punto del delirio y el agotamiento mental, físico y moral, lo que les impulsaba a arriesgarlo todo en pos del pelotazo, sin el cual la vida casi carecía de sentido. No se trata de excusar su comportamiento, sino más bien de suscitar el debate en torno al papel que unas recompensas económicas excesivas pueden haber jugado a la hora de alentar dicho comportamiento. Si el efecto de unos estímulos económicos extremos es fomentar una conducta tan avariciosa que roza lo disfuncional, entonces las grandes retribuciones económicas de un sistema en el que el ganador se lo lleva todo puede que no sólo sean

innecesarias, sino verdaderamente destructivas.

Como se sabe, hay un argumento muy extendido que dice que las empresas necesitan pagar salarios altos para atraer a los individuos con más talento y para evitar que se pasen a la competencia. En efecto, si bien puede ser cierto que un jugador de fútbol peor pagado puede estar igual de motivado para dejarse la piel en el campo, es muy probable que una oferta para pasarse a otro equipo que le pague más le resulte tentadora. Así pues, en un mercado libre basado en la competencia, los sueldos altos son necesarios para garantizar que empresas y organizaciones pueden atraer a los individuos con más talento y pueden funcionar de manera óptima.

Es preciso señalar de inmediato que este argumento no refuta en absoluto la conveniencia de imponer altos impuestos a las grandes rentas. Los impuestos altos no impedirían, por ejemplo, que un equipo atrajese a los mejores jugadores ofreciéndoles unos emolumentos enormes. Los equipos podrían pagar tanto como quisieran, y los jugadores seguir acudiendo al mejor postor. Sólo cuando estas cuestiones estuvieran resueltas y el balón empezara a rodar, los impuestos empezarían a surtir efecto. Los tipos marginales elevados no interferirían en absoluto en el proceso de selección, puesto que se aplicarían únicamente a posteriori y a todos por igual (esto es lo hermoso de los tipos impositivos, que son neutrales y aplican las mismas reglas a todo el mundo).

También es preciso señalar que si bien los sueldos elevados en el mundo del deporte y el entretenimiento pueden ser resultado de unos mercados altamente competitivos, esto no es igualmente cierto en el mundo de los negocios y las finanzas. Por supuesto, los hombres de negocios y los financieros esgrimen argumentos similares: que las enormes retribuciones son necesarias para atraer a los mayores talentos. De hecho, esta ha sido la principal justificación del mundo empresarial para seguir remunerando a presidentes y altos ejecutivos de manera espléndida: los mejores talentos pueden exigir los mejores sueldos; así es como funciona el libre mercado.

Pero si se mira más de cerca, resulta que el sueldo de los

presidentes viene determinado no tanto por la mecánica del libre mercado (un concepto engañoso las más de las veces) como por el poder que ejercen quienes ocupan los puestos más altos en el mundo de los negocios y las finanzas. La élite empresarial ha utilizado su enorme influencia para aumentar sus propias remuneraciones hasta niveles astronómicos, cosa que ha podido hacer sin dificultades porque el sueldo de los ejecutivos lo deciden los consejos de administración de las empresas, que normalmente están constituidos en su mayoría por otros ejecutivos que ocupan posiciones parecidas; gente que a menudo se conoce, colegas, antiguos compañeros de máster de administración de empresas o simplemente socios que frecuentan los mismos clubes de golf y las mismas subastas de arte que aquellos sobre cuyos sueldos tienen que decidir. Como instrumento para el establecimiento de sueldos, estos consejos de administración se parecen más a un club de amigos que a organismos capaces de proveer una valoración de mercado seria e independiente.

Sobre el papel, por supuesto, los consejos de administración representan a los accionistas; o sea, que en teoría representan a un gran número de personas e intereses. Sin embargo, la realidad es que las elecciones al consejo están básicamente controladas por la propia compañía, sobre todo en los casos en los que una mayoría de los accionistas no está en disposición de organizarse para desafiar al grupo gestor dominante. Lo normal, incluso, es que no haya una lista de candidatos rivales en las elecciones. Un destacado crítico del sistema de retribuciones es Richard A. Posner, juez del Tribunal de Apelación de Estados Unidos y profesor de Derecho en la Universidad de Chicago. Posner lo dice sin rodeos: «La elección de directivos por parte de los accionistas se parece al sistema de voto de la Unión Soviética y otros países totalitarios».[120]

Aun dejando a un lado las amistades y estrechas relaciones que unen a los miembros del consejo y a aquellos a quienes están evaluando, hay otro potencial conflicto de intereses. «Es fácil que los consejos de administración estén dominados por ejecutivos muy bien remunerados y que en ellos haya presidentes de otras compañías», escribe Posner. «Y aquí hay un conflicto de intereses, puesto que tienen un interés económico en que los salarios corporativos sean altos, desde el momento en que sus propios

sueldos vienen determinados, en parte, por los sueldos que perciben quienes ocupan una posición similar a la suya en otras empresas». Conflicto de intereses personal al que hay que sumar la probabilidad de que esos ejecutivos consideren que los altos niveles de remuneración que perciben ellos y aquellos a quienes ellos están evaluando son un reflejo adecuado de la valía intrínseca de los ejecutivos de empresa.

Se trata de un círculo vicioso, ya que el presidente de una empresa influye en la elección de los miembros del consejo de administración, quienes a su vez deciden la remuneración del presidente. Si los directivos aprueban un sueldo alto para el presidente que los ha colocado en el consejo, es muy probable que el presidente valore la importante contribución de los directivos y apoye unos generosos honorarios para ellos. El presidente y su equipo también eligen a los auditores que certifican los balances financieros de las empresas. Si el presidente está satisfecho con el informe de los auditores, es probable que contrate a esos mismos auditores para que presten servicios de asesoría, en cuyo caso los auditores pueden proponer contratos de suscripción de acciones a determinados bancos de inversión, cuyos analistas de títulos darán informes muy positivos de la empresa. En definitiva, Posner viene a decir que la relación entre el presidente, los miembros del consejo de administración y los auditores de la empresa normalmente implica una enorme dosis de «compadreo mutuo».[121]

Obviamente, el amiguismo de los consejos de administración no es ninguna novedad. Sin embargo, en los primeros años de posguerra, la desaprobación social de la codicia excesiva actuaba como una suerte de restricción. En las últimas décadas, esa desaprobación ha ido quedando en gran medida aparcada —de hecho, ha sido sustituida por una cultura que venera a los «creadores de riqueza»— y no hay nada que disuada a los consejos de administración de permitírselo todo. El problema se ha agravado por la tendencia de cada consejo de administración a hacer lo mismo que el resto. «Pagamos a nuestros ejecutivos no en función del rendimiento, sino en función de lo que cobran los colegas», señala John C. Bogle, ex presidente de Vanguard Group, quien añade que de este modo se produce un «espantoso efecto trinquete», pues los consejos de administración mejoran los sueldos de sus presidentes para

equipararlos a los sueldos que se fijan de manera similar en otros consejos de amigos.[122]

El amiguismo de los consejos de administración explica en gran medida por qué las remuneraciones de los ejecutivos han subido a niveles estratosféricos, en una época en la que el rendimiento empresarial es a menudo mediocre. En el Reino Unido, la High Pay Commission ha hecho hincapié en esta desconexión entre los sueldos de los ejecutivos y los resultados de las empresas. La presidenta de la comisión, Deborah Hargreaves, señalaba que «cuando el sueldo de los altos cargos se establece a puerta cerrada, no refleja el éxito de la compañía».[123] Y es que, a pesar del mediocre rendimiento empresarial y del estancamiento de los salarios de los empleados, la remuneración media de los presidentes de las empresas incluidas en el índice FTSE 100 se ha más que cuadriplicado entre 1998 y 2010 y ha subido otro 27% en 2011.

Incluso el gobierno de David Cameron ha tenido que reconocer que los desorbitados sueldos de los ejecutivos no estaban motivados por la fortaleza de los rendimientos empresariales. En el otoño de 2011, en respuesta a la indignación pública por los sueldos de los directivos, el ministro de Negocios, Vince Cable, reconocía que en la última década «hemos asistido a unos incrementos extremos en los sueldos de los altos ejecutivos que parecen no guardar relación alguna con los resultados de las empresas». Cable inició un proceso de consultas sobre este asunto y llegó a sugerir que este estado de cosas estaba «minando la credibilidad de nuestro sistema de mercado». En otras palabras, que los sueldos excesivos no sólo no tenían relación con los resultados, sino que amenazaban con destruir la confianza de la población en la validez del sistema de mercado. Tras unos meses de consultas, Cable se mostró aún más convencido de que los sueldos de los ejecutivos habían aumentado «a pesar de que no ha habido una mejora global clara del rendimiento de las empresas».

Sin embargo, y pese a la indignación generalizada de la población, los ejecutivos de las empresas han seguido aferrándose en su mayoría a sus hinchados sueldos, haciendo gala del poder del que gozan para fijar sus propios niveles de remuneración. El gobierno Cameron vio claro que había que apaciguar a la opinión pública y

criticó los desmesurados sueldos que imperan en los grandes despachos, pero ha evitado tomar medidas concretas que pudieran enfrentarle con los tiburones de las grandes empresas. Así, ha hecho caso omiso de la gran mayoría de las propuestas de la High Pay Commission, que pedía unas normas de gobernanza empresarial más rigurosas, entre las cuales se incluía la creación de un organismo nacional de control de los sueldos de los altos cargos. El gobierno incluso dio marcha atrás en la implementación de las medidas regulatorias más estrictas que había anunciado en los borradores del proceso de consulta promovido por Cable. En general, a pesar de sus propuestas de cara a la galería, el gobierno Cameron ha mostrado escasa disposición a adoptar medidas para poner coto a las remuneraciones excesivas en el mundo empresarial.

Lo que todo ésto sugiere es que el aumento radical de los sueldos en los puestos más altos no ha sido una evolución inevitable provocada por unas fuerzas de mercado neutrales, sino, antes bien, el producto de los solícitos esfuerzos de una élite extraordinariamente poderosa decidida a enriquecerse.

Nada de esto es ninguna novedad, pero sí que contradice la versión que normalmente ofrecen economistas y expertos, que insisten en que los enormes salarios actuales son consecuencia de la globalización y el cambio tecnológico. Si bien la globalización y avances tecnológicos como la televisión pueden explicar que las estrellas del deporte y el entretenimiento disfruten de ingresos más altos, puesto que han multiplicado su audiencia y su fama, no dan razón del pasmoso incremento en los sueldos de los presidentes de las empresas. Aun aceptando que estos factores han aumentado la rentabilidad de las empresas, ello no justifica que una parte tan importante de los beneficios vaya a parar a manos de los directivos.

El factor tecnológico se cita a menudo para explicar por qué tantos trabajadores ganan actualmente unos salarios tan bajos. Nos dicen que la cualificación es ahora, en plena era tecnológica, más importante que nunca; y que los trabajadores que carecen de ella quedan en una situación de clara desventaja. Y es cierto. Pero aun así, hay muchos trabajadores altamente cualificados cuyos salarios apenas han subido. No ha habido prácticamente subida de sueldo real para el 90% de los asalariados, el grupo que constituye la base

de la población y que incluye a millones de trabajadores altamente cualificados y profesionales bien formados, entre ellos, por ejemplo, los profesores y las enfermeras. Resulta difícil justificar este claro patrón de distribución de los ingresos, que se desplaza cada vez más arriba en la escala salarial, atendiendo exclusivamente a la cualificación o al nivel educativo.

Y, como señalamos más arriba, la creciente concentración de renta en la cúspide es un fenómeno más pronunciado en los países anglosajones: Estados Unidos, Gran Bretaña, Canadá y Australia. Sin embargo, si la globalización es uno de los factores clave que explican la creciente desigualdad, ¿por qué esa misma tendencia no es uniforme en todo el mundo, o al menos en otros países que están compitiendo con éxito en la economía global, como Alemania, Francia o Japón?

La razón es que la tecnología y la globalización son sólo parcialmente responsables del enorme incremento de los ingresos en los puestos más altos. Quienes están satisfechos con la actual tendencia hacia una mayor desigualdad han elegido estos factores para explicarla tal vez porque parecen fuerzas neutrales que están más allá del control humano. Si la tecnología y la globalización son la causa, entonces no tiene sentido tratar de hacer algo con respecto a esta nueva y curiosa desigualdad. El surgimiento de una nueva clase de milmillonarios es simplemente el resultado natural de la modernidad, y tratar de ponerle coto sería como intentar contener la marea del progreso; algo que, a la larga, nos perjudicaría a todos.

Sin embargo, aunque las referencias genéricas a la globalización y la tecnología puedan sonar convincentes, la explicación para los desorbitados sueldos actuales de los directivos de las empresas es más simple. Bajo el dogma pro-mercado de la era neoliberal, los altos cargos del mundo de los negocios y las finanzas se han liberado en gran medida de cualquier tipo de regulación y supervisión, salvo la que proviene del amiguismo de los consejos de administración, lo que les ofrece inmensas oportunidades para desviar hacia sí mismos los beneficios. Está claro adónde conduce este estado de cosas. Si los salarios de los administrativos y el personal de limpieza lo determinaran consejos controlados por administrativos y personal de limpieza, ¿se sorprendería alguien de

que los sueldos de oficinistas y limpiadoras se disparasen?

■

[113] Robert E. Lane, The Market Experience, Cambridge University Press, Cambridge, 1991.

[114] Robert H. Frank, Luxury Fever: Money and Happiness in an Era of Excess, The Free Press, Nueva York, 1999, p. 65.

[115] Ibid., p. 73.

[116] Lane, The Market Experience,p. 345.

[117] Hindery, Weill y Griffin, citado en Uchitelle y Amanda Cox, The Richest of the rich, Proud of a New Gilded Age [Los más ricos entre los ricos, orgullosos de la nueva edad dorada.]

[118] Citado en Frank, Luxury Fever,p. 122.

[119] Ibíd., p. 73

[120] Richard A. Posner, Are American CEOs Overpaid, and If So, What If Anything Should Be Done about It?, Duke Law Journal 58, núm. 1023, 2009.

[121] Ibíd., p. 102. Véase también Sanjai Bhagat y Bernard Black, The Non-Correlation Between Board Independence and Long-Term Firm Performance, Journal of Corporation Law, vols. 27, 231 y 263, 2002.

[122] Entrevista a John C. Bogle, 21 de septiembre de 2011.

[123] Citado en Daniel Knowles, «Sorry, but tackling executive pay isn't equivalent to communism» [«Disculpen, pero enfrentarse a los sueldos de los ejecutivos no equivale a comunismo»], The Telegraph, 22 de noviembre de 2011.

8

John Maynard Keynes

y la derrota de la austeridad

Ante un panorama económico extremadamente sombrío y deteriorado, a finales de 2012 el gobierno británico tenía dos opciones: reconocer que sus controvertidas medidas de austeridad estaban llevando a Gran Bretaña por el camino equivocado o vender a la población la idea de que el sufrimiento era necesario para lograr la recuperación. A nadie le sorprendió que el gobierno Cameron optase por el argumento de que había que sufrir para salir adelante, y que añadiera que cambiar de rumbo significaría tirar por la borda los progresos que, con tanto esfuerzo, ya se habían logrado.

«Es un camino duro, pero lo estamos consiguiendo», dijo George Osborne en el Parlamento. «Gran Bretaña está en la senda correcta, y dar ahora marcha atrás sería un desastre».

El ministro de Economía y Hacienda se estaba agarrando a un clavo ardiendo. Dos años y medio antes, en junio de 2010, había cogido las tijeras para recortar drásticamente el gasto público, implementando un programa de austeridad cuyo objetivo era acabar con el déficit en cuatro años. Las medidas de austeridad, que redujeron el presupuesto de algunos departamentos ministeriales hasta un 30%, supusieron un frenazo radical para una economía que se estaba recuperando lentamente de la crisis financiera de 2008 y la posterior recesión. Aquel severo tratamiento estaba siendo despiadado hasta extremos casi incomprensibles, puesto que estaba dirigida contra los ciudadanos británicos más vulnerables, los más afectados por los recortes generalizados en el sistema de bienestar y por el rigor de los requisitos para acceder a las ayudas

de vivienda y discapacidad.

Sin embargo, a pesar de la dureza de las medidas, Osborne se vio obligado a reconocer ante la Cámara de los Comunes, en su informe previo a los Presupuestos de diciembre de 2012, que su gobierno había sido incapaz de cumplir sus propios objetivos de déficit y que el coeficiente de deuda pública en relación al PIB iba a seguir subiendo hasta el ejercicio 2017-2018.

El ministro de Economía y Hacienda insistía en que la solución estaba en seguir por la senda de la austeridad, a pesar de que un convincente informe del FMI de octubre de 2012 mostraba que las medidas de austeridad pueden tener graves efectos adversos sobre economías debilitadas por la recesión. Como ha explicado Paul Krugman, la comparación tantas veces citada con una economía familiar que reduce su deuda recortando sus gastos no es válida para una economía en su totalidad, en la que «el gasto y los ingresos van juntos: mis gastos son tus ingresos y tus gastos, mis ingresos. Si todo el mundo trata de reducir su gasto al mismo tiempo, se desploman los ingresos y se dispara el desempleo».[124]

Osborne parecía no darse cuenta de que una ortodoxia económica similar, basada en políticas de ajuste, había producido unos resultados igualmente desastrosos en todo el mundo durante la Gran Depresión, unos ochenta años antes, hasta que dicha ortodoxia fue puesta en cuestión y finalmente refutada gracias a un conjunto de ideas desarrolladas principalmente en Gran Bretaña.

En el duro invierno de 1933, sólo unos meses después de que Franklin Roosevelt fuera elegido para ocupar la Casa Blanca, el Comité de Finanzas del Senado norteamericano presentó un plan para tratar de impedir la puesta en práctica del New Deal. Con casi una cuarta parte de la población activa norteamericana en paro y diez millones de americanos en situación de pobreza extrema, Roosvelt no lo había tenido muy difícil para derrotar al republicano Herbert Hoover, presidente de un gobierno sumido en la parálisis. Pero los conservadores que dominaban el Comité de Finanzas del Senado tenían mucho interés en impedir que la nueva administración siguiera adelante con sus propuestas radicales para

la recuperación del país. Aquellos senadores pensaban que su comité podía convertirse en una tribuna para que los magnates de la industria y del comercio alertaran a la opinión pública de los peligros del programa legislativo de Roosevelt. Los magnates se pusieron inmediatamente a disposición de la causa.

Sin embargo, el plan, tan cuidadosamente diseñado, acabó siendo un fracaso. A medida que aquellas destacadas figuras —estaban prácticamente todos los que eran algo en el mundo empresarial y financiero— iban desfilando una tras otra por las sesiones del Comité, se fue haciendo patente que no tenían ninguna solución que ofrecer al pueblo americano, y que ni siquiera parecían estar demasiado preocupados por la grave situación que estaba padeciendo. Un ejemplo característico fue la respuesta de Jackson Reynolds, del First National Bank de Nueva York, quien, a la pregunta de si tenía alguna solución, se limitó a responder que «no la tengo, y no creo que nadie la tenga». En este mismo sentido fue la intervención de Myron C. Taylor, presidente de US Steel Corp., quien comentó: «No tengo una solución, salvo que el gobierno debería poner su propia casa en orden, para que sirva de ejemplo a la comunidad; que equilibre el presupuesto y viva de acuerdo con sus ingresos». Hubo acuerdo general en que el gobierno no debía hacer nada, más allá de mantener el equilibrio presupuestario.[125]

Algunas de aquellas prominentes figuras fueron aún más lejos y dieron a entender que la Depresión era un tónico revigorizante que devolvería la salud al país. Bernard Baruch, ex director del Consejo de Industrias de Guerra, presentó la Depresión como una cura para el comportamiento descarriado del país: «Hay una serie de fuerzas naturales en marcha para sanarnos de todos los males, pero ¿qué hemos hecho nosotros para contribuir a esta recuperación? […] Hemos puesto toda nuestra capacidad legisladora en contra de la economía de la cura». El general W. W. Atterbury, presidente de los ferrocarriles de Pennsylvania, pintó la Depresión como un combate moral que exigía sufrimiento. «No hay una panacea para la vuelta a la prosperidad, salvo una, lenta y dolorosa, que consiste en tocar fondo y a partir de ahí ir creciendo lentamente sobre unos cimientos económicos sensatos sobre los que poder construir».

El mismo tipo de mentalidad predominaba en el gobierno

estadounidense y en su banco central, la Reserva Federal (Fed),[126] cuyos dirigentes habían decidido que lo mejor era dejar que la Depresión se resolviera por sí misma. Los fuertes y los buenos sobrevivirían. Con la economía hundida, los gobernadores de la Fed habían mantenido altos tipos de interés, convencidos de que, a la larga, la brutal medicina que estaban administrando sería buena para el país. La única respuesta era la austeridad. Como dijo George W. Norris, alto funcionario de la Fed, «creemos que la corrección tiene que llegar por medio de una reducción de la producción y de los stocks, de una reducción gradual del crédito al consumo, de la liquidación de los préstamos bursátiles y del aumento del ahorro mediante el ejercicio de la frugalidad».[127] La solución, pues, consistía en contraer la economía, poner en ayuno a la sociedad hasta que recuperase la salud.

Cuando las sesiones del Comité estaban llegando a su fin, y después de que casi una cincuentena de magnates de la industria y el comercio hubieran desfilado por allí con sus sombríos puntos de vista, un banquero de Utah fue llamado al estrado. A diferencia de los testigos precedentes, todos ellos personalidades destacadas bien conocidas por los senadores que formaban el Comité, a este hombre apenas nadie en la sala era capaz de reconocerlo, y su nombre —Marriner Eccles— tampoco les decía nada. Pero en cuanto Eccles comenzó a declarar, la curiosidad de los presentes se tornó sorpresa absoluta. De repente, había un banquero que decía cosas completamente distintas al resto de figuras del mundo financiero. Los demás habían exigido limitar la acción del gobierno, mantener el equilibrio presupuestario y aprender a hacer cosas con menos recursos. Eccles dejó estupefacto al auditorio con su llamamiento a una renovada acción gubernamental que tenía que incluir un amplio programa de gasto en proyectos de obra pública y compensaciones por desempleo; el establecimiento de un salario mínimo y una reforma tributaria para la redistribución de la renta, así como cambios en la Reserva Federal que despojaran a Wall Street de su poder. «O ponemos en marcha un plan que solucione el problema del desempleo en el capitalismo», dijo Eccles ante una enmudecida sala, repleta de senadores, altos funcionarios y periodistas, «o va a haber quien ponga en marcha un plan por nosotros, un plan que prescindirá del capitalismo».

La comparecencia de Eccles había sido en gran medida fruto de la casualidad. Se le había invitado porque uno de los miembros del Comité era un senador recién elegido por el Estado de Utah, y Eccles era una destacada figura del mundo bancario de dicho Estado. Nadie tenía ni idea de lo que iba a decir, pero estaba claro que su declaración no era lo que los miembros principales del comité querían oír. Sin embargo, produjo una reacción muy positiva en el sector más innovador de la nueva administración, que estaba tratando de convencer a Roosevelt para que tomara medidas drásticas del estilo de las que Eccles acababa de esbozar. Así pues, había un banquero que desafiaba la ortodoxia de Wall Street y que tenía un plan valiente para superar la parálisis de la Depresión.

Casi de inmediato, Eccles pasó a formar parte del círculo de confianza del presidente. Rápidamente se convirtió en el principal arquitecto del New Deal, así como en estrecho colaborador de Roosevelt, a quien inclinó en favor de las grandes iniciativas de gasto público de los primeros años de su mandato.[128] Tampoco le costó demasiado convencerle de que era fundamental reformar la Reserva Federal, que, en su opinión, dejaba demasiado poder en manos de los banqueros de Wall Street, unos banqueros que se contentaban con seguir asfixiando a una economía agonizante. Roosevelt se mostró de acuerdo y decidió que Eccles era la persona idónea para supervisar la reforma desde su nuevo puesto de presidente de la Reserva Federal.

Los banqueros de Nueva York se opusieron ferozmente al nombramiento de Eccles, pero no pudieron impedirlo. Aunque venía del mundo de la banca, ciertamente no era uno de ellos. Propietario de una cadena de veintiocho bancos en Utah, Idaho, Wyoming y Oregon, Eccles tenía poco en común con los financieros de Wall Street que habían monopolizado las sesiones del Comité. En el mundo sumamente estratificado del negocio bancario norteamericano, había un pequeño número de bancos muy poderosos, localizados en su mayoría en Nueva York y liderados por el imperio financiero Morgan. Por debajo de este nivel, había miles de pequeños bancos regionales, muchos de los cuales habían quebrado en los primeros años de la Depresión y cuya desaparición los financieros de Wall Street no lamentaban en absoluto; eran exactamente el tipo de empresas poco sólidas y mal gestionadas que

la Depresión, por suerte, estaba depurando de la economía norteamericana.

Había una antipatía mutua entre estos dos mundos, que, en cuanto a su orientación, diferían prácticamente en todo. Los bancos de Nueva York mantenían estrechos vínculos con la sofisticada escena bancaria internacional de Londres, París y Viena, y centraban sus esfuerzos en sofocar la inflación. Los bancos regionales, que habían desempeñado un papel fundamental financiando el desarrollo del Oeste norteamericano en los cien años anteriores, eran expansionistas, emprendedores —temerarios incluso— y con frecuencia dependían de bancos más grandes para salir de apuros.

Eccles era en gran medida un producto de esta cultura de la frontera. Su padre, David Eccles, había emigrado desde Escocia con lo puesto y, en una generación, estaba haciendo realidad el sueño americano. Gracias a su esfuerzo, a su espíritu emprendedor y a una buena dosis de suerte, acumuló una considerable fortuna, típica del viejo Oeste, basada en los negocios madereros, la minería de carbón y la construcción, y financiaba cada nueva empresa con los ahorros que guardaba prudentemente de cada negocio anterior. Mormón y polígamo —tenía dos esposas—, David Eccles dejó a su muerte veintiún hijos. A la edad de veintidós años, Marriner consiguió hacerse con el control de una parte importante de las empresas de su padre, transformándolas en un emporio aún mayor, que adquirió especial importancia en el negocio bancario. En el Estado de Utah, el nombre Eccles se convirtió en sinónimo de poder y riqueza. Para Marriner, todo parecía basarse en un código muy sencillo: trabaja duro, sé austero, mira por tu propio interés y hazte rico. Si a Marriner Eccles le hubieran pedido que declarase ante el Comité de Finanzas del Senado sólo un par de años antes, su consejo habría coincidido en buena medida con el de los financieros de Wall Street.

Pero para Eccles la Depresión lo había cambiado todo. Durante tres años había visto cómo el pánico y el sufrimiento se extendían por el corazón de América. Aunque él no lo había padecido personalmente, sí había sido testigo de un gran sufrimiento; es más, él había contribuido a provocarlo, ya que se había encargado de que sus bancos aplicaran una política agresiva e inflexible frente a la morosidad para mantenerse a flote. Al final, ninguno de sus

bancos quebró, pero la experiencia lo transformó. La visión económica conservadora que había heredado de su padre, y que parecía encajar con su propia experiencia vital, de repente le pareció extraña y profundamente insatisfactoria. A su alrededor veía cómo gente muy trabajadora y ahorradora perdía sus granjas y era incapaz de seguir pagando los préstamos de sus negocios. Y esta gente no había cambiado; más bien era el mundo el que había cambiado. En los años veinte, había parecido que la máquina del crecimiento era imparable en el viejo Oeste, adonde había traído nuevas carreteras, construcción de viviendas, servicios públicos y producción petrolera. De pronto, todo aquello se había detenido y parecía imposible que volviera a ponerse en marcha.

Lo desesperado de la situación producía una sensación de pánico que se alimentaba a sí misma, provocando una parálisis aún mayor. Eccles fue testigo de primera mano de esta espiral en su banco de Ogden, Utah, en el verano de 1931. Una mañana, cierto banco de la ciudad no abrió su puertas. La noticia corrió como la pólvora y los clientes empezaron a congregarse a las puertas del First National Bank, propiedad de Eccles, reclamando su dinero. Eccles era consciente de que si cerraba la oficina lo único que conseguiría sería multiplicar el pánico, de modo que dio instrucciones a sus empleados para que entregaran el dinero a los clientes, pero que lo hicieran lo más lentamente posible. Las horas pasaban y los asediados cajeros seguían haciendo su trabajo a un ritmo lento hasta la exasperación, al tiempo que iba creciendo el tamaño y el nerviosismo de la multitud. Finalmente, apareció un camión blindado que traía dinero en efectivo procedente de la sede de la Reserva Federal en Salt Lake City. Tras acompañar ceremoniosamente a los guardias armados que portaban las sacas del dinero hasta la cámara acorazada, Eccles se encaramó al mostrador y, dirigiéndose a la muchedumbre, trató de calmar los ánimos.

Para sorpresa de todos, anunció que el banco permanecería abierto el tiempo que hiciera falta para atender a todo el que quisiera retirar su dinero. «No hay razón para el nerviosismo y la inquietud de algunos depositantes», dijo, aparentando una confianza y un control de la situación que ocultaban su propio pánico. «Como todos ustedes han podido ver, acabamos de traer de Salt Lake City

dinero suficiente para satisfacer todas sus necesidades. Y hay mucho más en el sitio de donde nos lo traen». Y aunque, en efecto, en aquel sitio había mucho más dinero, lo cierto es que Eccles no habría podido conseguir un sólo centavo más. Sin embargo, puesto que la multitud ignoraba este dato, la mayoría se tranquilizó gracias a aquella bravuconada y se marchó sin retirar su dinero.

En muchos aspectos, el episodio de Ogden simboliza el drama mayor que fue la Depresión. No faltaba dinero en el país, pero estaba guardado en cajas fuertes, donde la gente no tenía acceso a él y donde no tenía utilidad económica alguna. Era preciso encontrar la manera de liberar esos ahorros y utilizarlos para que el país volviera a funcionar. Unos tipos de interés más bajos ayudarían, pues de este modo las empresas podrían permitirse pedir préstamos e invertir. Bajo el mandato de Eccles, la Reserva Federal bajó los tipos de interés y se convirtió en una fuente de asistencia activa en la reconstrucción de una economía destrozada. Atrás quedaban los días en que los funcionarios de la Fed se cruzaban de brazos y miraban con indiferencia —cuando no con agrado— cómo los más desvalidos braceaban impotentes con el agua al cuello hasta que ya no eran capaces de mantenerse a flote. Según Eccles, el papel de la Fed era «garantizar un apoyo adecuado allí donde sea necesario para la financiación de urgencia que implica el programa de recuperación».

Sin embargo, el estado de la economía era tan desastroso que no bastaba con bajar los tipos de interés. Siendo escasas las perspectivas de generar beneficios, ni siquiera unos tipos de interés bajos animarían al sector privado a invertir. Eccles insistía en que, ante el rigor de la Depresión, el gobierno tenía que tomar la iniciativa; tenía que intervenir activamente con grandes programas de gasto. Eccles estaba especialmente influido por los trabajos de un joven economista llamado Lauchlin Currie, director de investigación de la Fed y posteriormente asesor económico del propio Eccles. Currie sostenía que un elevado gasto público tendría un beneficioso efecto secundario de estímulo, que superaría con mucho el monto inicial de gasto; lo cual significaba que el gobierno debía «cebar la bomba», esto es, poner en marcha la economía hasta que los particulares pudieran seguir por sí solos. Si el gobierno hacía el primer desembolso, podría reanimar la economía hasta el momento

en que las empresas empezaran a invertir de nuevo, instante a partir del cual el Estado podría recortar el gasto y dejar que el sector privado se hiciera cargo.

Justo cuando Eccles tenía cada vez más claro que hacían falta respuestas audaces, Roosevelt se dejaba arrastrar por las dudas. En lugar de apostar por soluciones radicales, el presidente parecía replegarse a posiciones conservadoras. En sus primeros años en el cargo, Roosevelt había desafiado la ortodoxia económica, facilitando el crédito y, lo que era más importante, experimentando con grandes programas de gasto en obra pública y planes de ayuda. Los resultados habían sido alentadores. En 1935 y 1936 hubo signos inequívocos de recuperación. Pero en 1937, los conservadores se estaban imponiendo sobre los partidarios del New Deal dentro de la Administración y Roosevelt redujo de manera drástica el flujo de fondos públicos, haciendo que la economía, sometida todavía a graves dificultades, cayera en picado. A comienzos de 1938, la situación parecía más negra que nunca. Entre ocho y once millones de norteamericanos —nadie sabía a ciencia cierta cuántos— estaban en ese momento sin trabajo y sin apenas ayuda.

Iba a tener que ser la segunda guerra mundial la que al final demostrase de manera inequívoca la necesidad de movilizar la economía, al precio que fuera. E iba a tener que ser John Maynard Keynes quien mostrara que lo que Eccles y Currie estaban atacando era el corazón del problema de la economía clásica.

Aunque Keynes no había puesto nunca un pie en Utah y no era la clase de persona capaz de encaramarse a un mostrador para apaciguar a una muchedumbre alborotada, él y Eccles terminaron proponiendo más o menos la misma fórmula para acabar con la Depresión.

Eccles era un capitalista del viejo Oeste que luchaba por evitar la bancarrota mientras su resguardado y seguro mundo parecía desmoronarse a su alrededor; Keynes era un intelectual y un teórico dotado de una mente penetrante e inquieta que ocupaba una cómoda posición dentro de una élite inglesa muy segura de sí misma. Nacido en 1883, era hijo de un catedrático de Cambridge y

creció en el seno de una comunidad académica muy unida y dinámica, donde su padre acabó siendo administrador principal de la Universidad. Como hijo de familia de clase alta, Keynes estudió en Eton, donde consiguió distinciones en matemáticas, literatura clásica y lengua inglesa, y más tarde ingresó en el King's College de Cambridge, donde se graduó con matrícula de honor en matemáticas y se convirtió en discípulo predilecto del más importante economista de la época, Alfred Marshall. Sin embargo, Keynes era mucho más que un estudiante excelente. Tenía facilidad para relacionarse con la élite de Cambridge y se convirtió en una figura clave en el mundo intelectual y social del campus, implicándose activamente en un buen número de selectas sociedades universitarias. Si bien carecía de aptitud para los deportes y se tenía a sí mismo por alguien poco atractivo, se involucró a fondo en prácticamente todos los aspectos de la vida universitaria, para la cual estaba sumamente dotado.

Para tratarse de alguien que iba a demoler buena parte del edificio del pensamiento aceptado en Gran Bretaña, Keynes formaba parte, y hasta un punto asombroso, de la clase dirigente, tanto en la época de Cambridge como a lo largo de toda su vida.[129] Aunque era un iconoclasta cuya ideas a menudo irritaban a los miembros del establishment, se movía con suma facilidad entre ellos; los entretenía, los deslumbraba y los enfurecía. En el centro mismo de la economía oficial, se enfrentó a los dogmas vigentes y a los principales teóricos de la época con tal energía y brillantez que hasta quienes abominaban de él querían conocer sus puntos de vista. Fue igualmente un inversor de éxito, lo que le permitió reunir una considerable fortuna personal, y ejerció como presidente de una importante compañía aseguradora.

Además, el desgarbado y agudo Keynes fue una figura importante en el mundo político, donde tuvo estrecha relación en distintos momentos con dos liberales que ocuparon el cargo de primer ministro, Herbert Asquith y David Lloyd George. A pesar de que ridiculizó durante años a Winston Churchill por sus políticas económicas como ministro de Economía y Hacienda, entre ellos había la suficiente amistad como para que apostasen en privado por el resultado de las elecciones de 1929. Keynes tuvo asimismo una estrecha relación con algunas de las figuras más destacadas de la

cultura y la literatura de la época, entre ellas Virginia Woolf (cuyo marido, Leonard, era uno de sus amigos más antiguos), T. S. Elliot, E. M. Forster, Lytton Strachey y el resto del grupo de Bloomsbury. Su matrimonio con la bailarina Lydia Lopokova fue un acontecimiento social de gran repercusión.

Era desde estos elevados círculos sociales y políticos desde donde Keynes iba a defender una causa vital para el pueblo llano: la lucha contra el desempleo. Sin embargo, llegó a esta causa por lo que podría considerarse un camino bastante enrevesado: no a través de las oficinas sindicales o las manifestaciones multitudinarias, sino desde la crisis de fe de los filósofos de Cambridge. A finales de la época eduardiana, la élite intelectual inglesa trataba de encontrar una solución para el vacío moral que había dejado el colapso de la fe religiosa. El sólido anclaje moral que, sólo una generación antes, suponía el cristianismo, había dado paso a un estado de ánimo caracterizado por el cuestionamiento y la confusión moral y espiritual; un estado de ánimo cuyo ejemplo más claro fue el desafío definitivo que supuso la obra de Darwin El origen de las especies. En Cambridge había quien pensaba que esta pérdida de puntos de apoyo religiosos tenía implicaciones aterradoras, no la menor de las cuales era la posibilidad de una ruptura del orden social. Henry Sidwick, un influyente profesor de filosofía moral de Cambridge, coetáneo de Keynes, expresaba su preocupación, pues «la pérdida general esa esperanza [en la inmortalidad] por parte de los seres humanos de tipo medio, tal y como ahora mismo están constituidos, sería un mal cuyo alcance no me considero capaz de calibrar».[130]

Sin embargo, para Keynes y algunos de sus amigos más cercanos, el fin de la religión suponía una liberación. Keynes era, por encima de todo, un hombre de una enorme capacidad intelectual. Era sumamente lógico y racional, y tenía una mente iconoclasta a la que enfurecían las limitaciones dogmáticas. Se negaba a plegarse a las formas trilladas de pensar. Aunque el abandono de la religión diera lugar, en efecto, a un vacío y una falta de certezas morales, también suponía una oportunidad: una oportunidad para el descubrimiento de un nuevo sentido de las cosas, basado en la decencia humana y la racionalidad. Durante toda su vida, Keynes estuvo muy influido por el pensamiento de G. E. Moore, otro profesor de filosofía moral

de Cambridge, quien aspiraba a crear un nuevo orden moral basado en el razonamiento individual y el logro de «buenos estados mentales». Moore fue un maestro influyente que tuvo gran predicamento en Cambridge. Jamás utilizaba apuntes ni parecía estar dictando una lección preparada. En cada una de sus clases, daba la impresión de estar lidiando por primera vez con algún difícil problema filosófico, y arrastraba a sus alumnos con él, en su búsqueda de la verdad y la comprensión de la naturaleza del bien.

El pensamiento de Moore, como el del grupo de Bloomsbury, al que tanto Moore como Keynes estaban más o menos adscritos, estaba atravesado por el escepticismo hacia la estrechez de los principios victorianos. Keynes estaba firmemente convencido de que era posible sustituir las coerciones sociales y los dogmas del pasado por un nuevo conjunto de obligaciones públicas basadas en la razón y el deseo de conseguir metas correctas. Estaba muy impresionado, por ejemplo, por Sidney y Beatrice Webb, los acaudalados activistas anti-pobreza que fundaron el periódico New Statesman y que consagraron su vida a luchar por el progreso colectivo.

En esencia, Keynes quería trasladar esta aspiración de progreso colectivo al mundo de la economía, que estaba dominado por una ortodoxia tan rígida como la cristiana, pero que en cierto modo tenía mayor capacidad para sobrevivir en una época de dudas. Aunque la economía británica se había ido arrastrando de una crisis a otra durante los años veinte y treinta, sus dirigentes no parecían más dispuestos a revisar los dogmas primeros de su fe económica de lo que lo estaba el clero a someter a examen las bases de sus creencias religiosas.

Keynes veía los esfuerzos de los expertos a lo largo de los años veinte y se volvía cada vez más escéptico con respecto a su creencia en que la austeridad para con los trabajadores fuera la solución. En nombre de la austeridad estaban decididos a reintegrar a Gran Bretaña en el patrón oro, el sistema monetario internacional que vinculaba las monedas nacionales al valor del metal precioso. Aunque aparentemente el objetivo no era otro que facilitar los intercambios comerciales, el patrón oro tenía un impacto significativo sobre las economías domésticas, y penalizaba a los trabajadores. Si Gran Bretaña generaba déficit comercial, el banco

central tenía que subir los tipos de interés, atrayendo capital extranjero al país, para mantener así el valor exigido a la libra bajo el patrón oro.

Pero los tipos altos de interés ralentizaban la economía, hundían los precios y empujaban a la baja los salarios. Y de nada valía que los trabajadores pidieran ayuda al gobierno, pues, bajo el patrón oro, estaba obligado a mantener el equilibrio presupuestario, ya que el déficit se consideraba una fuente potencial de inflación, y la inflación amenazaba con erosionar el valor exterior de la moneda.

El patrón oro se había abandonado durante la primera guerra mundial, pero, al finalizar la contienda, la élite económica británica estaba decidida a restaurarlo. Al fin y al cabo, Londres había sido la capital mundial del sistema financiero, que estaba anclado en el oro. Los gobiernos extranjeros, los bancos centrales y las compañías internacionales mantenían importantes depósitos en Londres y miraban hacia la capital británica en busca de liderazgo financiero. El patrón oro era la pieza fundamental del sistema comercial mundial, que Gran Bretaña había dominado durante todo el siglo XIX. Se entendía que volver a instaurarlo equivalía a restaurar el dominio británico sobre su glorioso imperio. Para algunos, equivalía en la práctica a restaurar el honor británico.

Y sin embargo, durante los primeros años veinte Gran Bretaña se mantuvo fuera del patrón oro. Era claro que, dados los déficits comerciales del país, la vuelta al patrón oro implicaría tipos de interés más altos, lo que sumiría al país en la recesión. —Cosa que suponía menos problema para Estados Unidos, que registraba superávits comerciales.— Gran Bretaña ya estaba viviendo una época suficientemente difícil. Después de años de privaciones provocadas por la guerra, la población trabajadora ansiaba mejores condiciones, no más miseria.

Con unos sindicatos que exhibían su fuerza, la élite financiera estaba cada vez más convencida de que el patrón oro no sólo era una herramienta esencial para el comercio internacional, sino un poderoso instrumento para mantener a las masas a raya. El efecto disciplinario que implicaba —y su atractivo para las clases adineradas— quedó patente en las sesiones de la comisión organizada por sir Austen Chamberlain en 1924. Destacadas figuras

del mundo financiero y empresarial señalaron que uno de los beneficios cruciales de la vuelta al patrón oro sería limitar el creciente poder de los sindicatos. Insistieron asimismo en que impediría que los gobiernos se vieran obligados a aplicar costosos programas o a bajar los tipos de interés. De este modo, los sueños y las esperanzas de millones de personas no quedarían en manos de políticos que podían sentir la necesidad de responder al electorado, sino en la exigencia internacional de que el valor de la libra británica fuera exactamente de 3 libras, 17 chelines y 9 peniques por cada onza con once doceavas partes de oro fino.

Tal vez quien mejor captó el poder antidemocrático del patrón oro fue Lord Bradbury, un influyente funcionario del Departamento del Tesoro, quien declaró ante la Comisión Chamberlain que aquel sistema monetario estaba hecho «a prueba de bribones». Obviamente, cuando hablaba de bribones estaba pensando en la gente de la calle, cada vez más preocupada por saber si podría encontrar un empleo o si podía contar con percibir una pensión del Estado, conductas «bribonescas» que se veían como una amenaza para la clase propietaria, que no tenía reparos en tratar de aplastarlas.

Gran Bretaña volvió al patrón oro en abril de 1925, obligando a los trabajadores británicos a apretarse todavía más los cinturones. A medida que la libra alcanzaba valores de antes de la guerra, el carbón británico dejó de ser competitivo en los mercados mundiales y los propietarios de las minas exigían una bajada de los salarios del 10%. Los mineros seguían en sus trece y el pulso desembocó en 1926 en una huelga general a escala nacional, organizada por el poderoso Trades Union Congress. La huelga duró doce días pero se saldó con la derrota de los trabajadores. Con el crash de la Bolsa de Nueva York de 1929, las condiciones se volvieron aún más duras para los británicos de a pie. En 1931, cuando el Reino Unido abandonó finalmente el patrón oro, unos 2,6 millones de ciudadanos estaban sin trabajo.

Sin embargo, las autoridades británicas seguían aferradas a la teoría económica clásica, insistiendo en que la austeridad y el empobrecimiento eran el camino hacia la recuperación: en cuanto los salarios bajaran lo suficiente, los empresarios empezarían a

contratar de nuevo.

Una de las pocas voces influyentes que disintió fue la de Keynes, quien estaba horrorizado por el nivel de desempleo y miseria, y por lo mucho que este planteamiento económico favorecía a los propietarios frente a los trabajadores. Pero, aparte de consideraciones de justicia, tenía una objeción más elemental contra la teoría: que no funcionaba. Como dijo ante una perpleja audiencia en el Institute of Bankers en 1922, aquella estrategia era «poco menos que inútil» como método para recuperar la salud económica.

Para empezar, según Keynes, estaba basada en una mala comprensión del problema. La razón por la que los empresarios no estaban contratando no era que el precio del trabajo fuera demasiado alto, sino porque no había demanda para sus productos. Nadie invertía en ningún tipo de empresa productiva y había un buen motivo para ello: con una tasa de desempleo tan elevada y una economía tan desinflada, había pocas posibilidades de conseguir beneficios. Se trataba, pues, de un círculo vicioso. Mientras la economía siguiera parada, los inversores no invertirían; y mientras no invirtieran, la economía seguiría parada. Y por eso la depresión proseguía, e incluso iba a peor.

Parecía un análisis bastante sencillo, pero en realidad suponía un ataque contra una de las premisas básicas de la economía clásica: la creencia de que la economía se regula a sí misma. La teoría clásica sostenía que la economía tendía de manera natural a lograr el pleno empleo. Cuando los salarios descendieran lo suficiente, los empresarios empezarían a contratar de nuevo. Keynes ponía en duda esta idea, argumentando que mientras no hubiera demanda para sus productos, los empresarios no empezarían a crear empleo, independientemente de lo bajos que fueran los salarios. La teoría clásica no daba razón de un elemento clave: la psicología humana, y sobre todo del miedo y la desconfianza.

La naturaleza del capitalismo exige que haya personas que asuman riesgos con su dinero. Sin embargo, en épocas como aquélla, tenía poco sentido arriesgar el propio dinero en lugar de tenerlo, por ejemplo, metido en una cuenta bancaria o de emplearlo en comprar bonos a un tipo de interés fijo. El capitalismo sólo funciona

correctamente —y da trabajo a un gran número de personas— cuando quienes tienen dinero son capaces de superar sus miedos, dejar en suspenso su cautela natural e invertir de manera audaz en un negocio arriesgado porque esperan obtener grandes beneficios en el futuro. Pero esto exige tener motivos para creer, tener esperanza. Cuando las cosas se ralentizan y todo se para, ¿de dónde puede venir dicha esperanza? En lugar de ver la depresión y las altas tasas de desempleo como una aberración, Keynes las tenía por una situación natural y recurrente. Dejado a su solo funcionamiento, el capitalismo no era, ni mucho menos, capaz de corregirse a sí mismo. Al contrario, decía Keynes, era intrínsecamente inestable.

Hacía falta algo más. Cuando los seres humanos caen presa de la inquietud y la incertidumbre, como es el caso durante una recesión, no basta con confiar en la caprichosa «mano invisible» de las fuerzas de la oferta y la demanda. Se necesita una mano fuerte y bien visible, una mano a la que se pueda ver inyectando dinero directamente en la economía, en los bolsillos de los consumidores y de los propietarios de las empresas. Ahora bien, ¿qué mano puede ser ésa? Los empresarios particulares estaban, de manera comprensible, obsesionados con su propia supervivencia financiera y no parecían en disposición de superar sus temores. Lo que hacía falta, así pues, era la intervención del gobierno, con su capacidad para hacer uso de los recursos colectivos de la comunidad y de trabajar en pro del interés general. Hay momentos en los que una mano firme y burocrática es preferible a la más exótica mano invisible.

La economía clásica no era capaz de ver la debilidad inherente al capitalismo y por lo tanto, tampoco era capaz de ver la solución. Al contrario, la escuela clásica ofrecía una mezcla de recetas que sólo conseguía que las cosas empeorasen. Ponía el énfasis en el recorte de los salarios, en bajar las expectativas y en que cada cual se arreglase como pudiera. Consideraba que el sufrimiento y la autolimitación eran esenciales. El parecido con la moral cristiana era asombroso; ambas venían a decir que la redención era fruto de una vida virtuosa y sólo de ella.

A Keynes la beatería y la abnegación que promovía la economía

clásica le merecía el mismo desprecio que los dogmas de la religión; una y otra le parecía que cohibían y limitaban, que encerraban a la gente en un mundo de falsas creencias. Los dogmas de la economía clásica eran especialmente mortíferos durante una depresión, cuando lo que la gente necesita es, antes que nada, superar sus miedos y su propensión natural a la cautela. Lo que hacía falta no era una actitud puritana, sino una actitud entusiasta, dar rienda suelta al «espíritu indómito» que habita dentro de la personalidad humana. A Keynes le enfurecía sobre todo la idea de que la sociedad humana prospera gracias a la frugalidad, al hacer con menos recursos. El «ahorrador» es el héroe de la economía clásica, pero la economía keynesiana considera al «ahorrador» un acaparador y un avaro, alguien que arruina las esperanzas y los sueños de todos. Si la gente se limita a guardar su dinero, no habrá forma de construir nada, las necesidades quedarán insatisfechas y las personas, ociosas. Es el consumidor, el emprendedor, el empresario el que hace que la economía se mueva. Como decía el propio Keynes, «ha sido habitual pensar que la riqueza acumulada del mundo se ha conseguido con gran sufrimiento gracias a esa abstinencia voluntaria, por parte de los individuos, del disfrute inmediato del consumo que llamamos ahorro. Pero debería ser evidente que la mera abstinencia no es suficiente por sí sola para levantar ciudades o desecar pantanos. […] Es la iniciativa la que construye las posesiones del mundo».[131]

Desde el punto de vista keynesiano, es fundamental conseguir que el mundo se expanda, no que se contraiga; aprovechar la fuerza vital de la actividad humana con el objetivo de satisfacer las necesidades de la gente. El mejor Keynes es el que da rienda suelta a su furia contra la abstinencia impuesta por las autoridades, en un equivocado intento por recomponer sus balances, mientras cierran los ojos a un problema más básico, cual es la necesidad de dar trabajo a la gente. En un maravilloso y poco citado pasaje, Keynes ataca a estos vendedores de muerte, a estos heraldos de la tristeza:

Negación, restricción, inactividad: estas son las divisas del gobierno. Bajo su dirección nos hemos visto obligados a abrocharnos los chalecos y comprimir nuestros pulmones. Dudas, temores y cautelas

propias de hipocondríacos nos mantienen encerrados en nuestras casas. Pero no tenemos un pie en la tumba. Somos niños sanos. Necesitamos el aliento de la vida. No hay nada que temer, al contrario, el futuro nos tiene reservadas más riqueza, libertad económica y posibilidades de vida de lo que el pasado haya ofrecido nunca.

No hay razón por la que no debamos sentirnos libres para ser valientes, para ser abiertos; para experimentar, para pasar a la acción, para probar las posibilidades de las cosas. Y frente a nosotros, cerrando el paso, no hay más que un puñado de viejos señores con sus levitas perfectamente abotonadas, a los que sólo tenemos que tratar con un poco de amistosa insolencia para que caigan como un juego de bolos.[132]

Pero ¿cómo recobra una economía la confianza en sí misma cuando hay escasez de fondos? ¿Cómo se costea todo este entusiasmo vital? El gasto estatal puede ofrecer una ayuda inmediata, pero ¿no habrá que pagarla en el futuro, quedando el país con una deuda y una inflación cada vez mayores? La postura clásica era clara: no hay nada gratis en este mundo, como tampoco hay una manera fácil de ir al cielo. El único camino es el sacrificio y la vida ordenada, tanto en lo económico como en lo espiritual.

Sin embargo, Keynes lo veía de otro modo. La respuesta a una pregunta aparentemente tan difícil de responder como ésta, la de cómo pagar la intervención del gobierno, estaba delante de las narices de todo el mundo. Para pagar las nuevas inversiones no hacía falta encontrar un alijo de oro en un barco pirata, sino poner a funcionar los recursos ociosos: dar trabajo a los obreros desocupados y a las plantas, las fábricas y las factorías inactivas. Poniéndolas de nuevo en marcha, se crearía capacidad productiva, que era la fuente de toda riqueza. «Cuando tenemos hombres y fábricas parados y más ahorros de los que gastamos en casa, es completamente estúpido decir que no podemos permitirnos estas cosas», escribió Keynes. «Porque es con los hombres y las fábricas que ahora están inactivos, y con ninguna otra cosa, con las que se hacen estas cosas».

La suposición de que las cosas eran prohibitivas se basaba en la idea de que no hacerlas salía gratis. «El Tesoro va a rechazar una propuesta sobre la base de que cuesta dinero, sin tener en cuenta lo que podría ahorrarse en subsidios de desempleo o gracias a unos mayores ingresos», apuntaba Keynes. Dicho de otro modo: unos ingresos fiscales más altos, recaudados de una economía revitalizada, y un menor gasto en ayudas sociales serían en último término la fuente de fondos que permitiría financiar la revitalización. Además, cuando el gobierno inyectaba dinero en una economía deprimida se producía algo parecido al milagro de los panes y los peces: los beneficios se multiplicaban. En primer lugar, estaba el beneficio directo, puesto que el dinero estatal permitía emplear a alguien. A continuación esa persona podía salir a la calle y gastarse su sueldo, un gasto que podía servir para que otra persona encontrase trabajo. «Imagina que esa suma inicial de dinero va pasando de mano en mano, puede que hasta veinte veces a lo largo de un año, a cambio de producción de bienes y servicios, que de lo contrario habrían quedado sin comprador. Cada receptor puede convertirse a su vez en comprador y crear nuevos empleos», escribía un Keynes entusiasmado en una carta a su madre.

Este «efecto multiplicador», que era muy parecido a la idea de Lauchlin Currie de «cebar la bomba» —de hacer una inversión inicial a modo de estímulo—, acabaría siendo fundamental en el sistema keynesiano. Lo que mostraba era que una inyección de capital inicial por parte del gobierno podía tener un efecto dominó que sobrepasaría con mucho su valor inicial, permitiendo así que un sector privado reanimado volviera a ponerse en marcha.

Y todo esto podría lograrse, según Keynes, sin que se disparase la inflación. Era un dogma indiscutible del pensamiento económico clásico que inyectar dinero extra en la economía simplemente serviría para disparar la inflación, y que nadie podía escapar a largo plazo. Keynes estaba de acuerdo con que eso era verdad… en condiciones de pleno empleo. Sin embargo, sostenía que cuando tantos recursos estaban ociosos, la probabilidad de que subiera la inflación era muy pequeña; la cantidad adicional de dinero que se pusiera en circulación no empujaría al alza los precios, sino que tendría sobre todo el efecto de crear más empleo. Así pues, según Keynes, una de las preocupaciones fundamentales de la economía

clásica —que el déficit estatal dispara la inflación— estaba fuera de lugar durante una recesión, cuando hay una importante capacidad inactiva para absorber el dinero extra inyectado en la economía. De manera brillante, Keynes había puesto patas arriba la teoría clásica: un gran desembolso de fondos estatales no sólo era algo razonable en una recesión, sino que dicha inversión acababa pagándose por sí sola, sin que se disparase la inflación. Al fin y al cabo, en determinadas circunstancias, sí que había cosas gratis.[133]

Con la publicación de su Teoría general del empleo, el interés y el dinero en 1936, Keynes había arrojado el guante al orden establecido. A lo largo de cientos de páginas en las que desarrolla principalmente argumentos técnicos, Keynes ataca las bases del pensamiento económico clásico con una agudeza y una consistencia que a la escuela ortodoxa le iba a resultar cada vez más difícil pasar por alto. Aunque seguía encontrando muchísima resistencia, Keynes se estaba convirtiendo en una superestrella internacional, cuya influencia se propagaba por todo el mundo académico y político. En Estados Unidos, la contundencia del asalto keynesiano al pensamiento clásico estaba insuflando nueva vida a los baqueteados partidarios del New Deal. En Harvard, durante mucho tiempo bastión de la economía clásica, un nuevo plantel de jóvenes economistas estaba transformando la universidad en un semillero de activismo keynesiano. Aquella nueva generación contaba entre sus miembros a un buen número de estudiantes que luego, en los años de posguerra, llegarían a ser importantes asesores políticos y destacados analistas: John Kenneth Galbraith, Paul Samuelson, James Tobin o Robert Solow. Galbraith recordaba que aunque en las aulas de Harvard se seguía enseñando economía clásica por las mañanas, «por las noches, y prácticamente todas las noches desde 1936 en adelante, casi toda la comunidad de estudiantes debatía sobre Keynes».[134]

Sus ideas estaban llegando incluso al público general. La gente encontraba enormemente atractiva la forma en que Keynes daba prioridad al problema del empleo, cuando la escuela clásica lo trataba como un mero subproducto, supeditado al logro de buenos fundamentos económicos: la recompensa por una vida correcta y ordenada. En el fondo, Keynes le estaba dando la vuelta a la ecuación, exigiendo que la economía se pusiera al servicio de los

intereses de la gente, en vez de que la gente se tuviera que adaptar a la idea que tenían los economistas de cómo debían funcionar las cosas.

Esta idea, profundamente radical, cuadraba con el deseo de Keynes de cambiar el dogmatismo por un mundo en el que rigiera la racionalidad humana. Para Keynes, el fin último era muy similar a la aspiración de G. E. Moore, la consecución de «buenos estados mentales». Sin embargo, estaba cada vez más convencido de que no sería posible lograr esos estados mentales en una sociedad en estado de colapso. Así pues, había que regenerar la sociedad, y una parte fundamental de esta regeneración consistía en superar la tremenda lacra social que suponía el desempleo generalizado. Conseguirlo era requisito previo para poder aspirar a objetivos más altos, como una sociedad más ilustrada, más decente y más racional. Uno de los biógrafos de Keynes, Robert Skidelsky, señala: «Hoy en día, el principal objetivo de la actividad empresarial es conseguir un beneficio rápido, y cuanto más rápido mejor. El principal objetivo del arte de gobernar contemporáneo es hacer que las sociedades lleguen a ser aún más ricas. Con qué finalidad y con qué consecuencias para la virtud de los individuos y la sociedad, eso es algo que ya no se pregunta nadie, y casi ni nos atrevemos a pensar en ello. Keynes fue el último gran economista para quien la economía guardaba alguna relación con la "buena vida"».[135]

La búsqueda keynesiana de un nuevo orden moral le había llevado a lanzar un ataque devastador contra esa teoría económica tan apreciada por la élite de la época, y a sustituirla por un proyecto que hacía propias algunas de las reivindicaciones más importantes de la gente de a pie. Aunque había nacido en un mundo privilegiado y pasó toda su vida en el seno de la élite, Keynes había creado una visión del mundo en la que la economía era sensible a las necesidades y los deseos del pueblo.

El instrumento para ello era el Estado. Si los gobiernos podían gestionar las condiciones económicas, y los gobiernos eran elegidos por el pueblo, entonces la economía podría gestionarse no en nombre de los intereses de una élite, sino en nombre de los intereses de la mayoría. Keynes había construido una teoría de amplio alcance. Nunca antes el pueblo llano había estado tan cerca

de tomar las riendas del poder.

■

[124] Paul Krugman, «The Big Fail», The New York Times, 7 de enero de 2013. [Este artículo se publicó en castellano: El gran fracaso, El Espectador, 12 de enero de 2013.]

[125] Las sesiones del Comité de Finanzas del Senado de Estados Unidos en febrero de 1933 están contadas en Sidney Hyman, Marriner S. Eccles: Private Entrepreneur and Public Servant, Graduate School of Business, Standford University, Stanford, CA, 1976, pp. 3-8.

[126] Hasta junio de 1933, Estados Unidos estuvo dentro del patrón oro. Sin embargo, el patrón oro no imponía las mismas restricciones a Estados Unidos que a Gran Bretaña, puesto que aquél era un país acreedor, lo cual hacía que no necesitara bajar la inflación para mantener el valor exterior de su moneda. Sin embargo, a pesar de disponer de este mayor margen de maniobra, la Reserva Federal mostró la misma actitud que el Banco Central de Inglaterra durante los primeros años de la Depresión y mantuvo tipos de interés elevados.

[127] Citado en William Greider, Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country, Touchstone, Nueva York, 1987, p. 300.

[128] Ibíd., pp. 304-321.

[129] Los datos sobre la vida de Keynes proceden en su mayoría de la exhaustiva biografía de Skidelsky. Véase Robert Skidelsky, John Maynard Keynes, Macmillan, Londres. vol. 1, 1983; vol. 2, 1992. [Hay edición en castellano: John Maynard Keynes: la biografía del economista más influyente de nuestro tiempo, RBA, Barcelona, 2013. Traducción de Javier San Julián y Anna Solé]. Véase también D. E. Moggridge, Keynes, University of Toronto Press, Toronto, 1976; Dudley Dillard, The Economics of John Maynard Keynes, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1948. [Hay edición en castellano: La teoría económica de John Maynard Keynes, Aguilar,

Madrid, 1977. Traducción de José Díaz García.]; y Linda McQuaig, The Cult of Impotence: Selling the Myth of Powerlessness in the Global Economy, Penguin Books Canada Ltd., Toronto, 1998, pp. 172-213.

[130] Citado en Skidelsky, vol. 1, p. 38.

[131] Citado en Skidelsky, vol. 2, p. 449.

[132] Ibíd., p. 306.

[133] Véase Walter S. Salant, The Spread of Keynesian Doctrines and Practices in the United States, en Peter A. Hall (ed.), The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism across Nations, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1989, p. 38.

[134] Citado en Skidelsky, vol. 2, p. 580.

[135] Ibíd., p. XXIII.

9

El triunfo del

Estado del bienestar

Lo que quizás resulta más sorprendente hoy en día, cuando se mira atrás y se analiza la implantación del Estado del bienestar integral en Gran Bretaña, justo después de la segunda guerra mundial, es la audacia intelectual de los planificadores, la firmeza que mostraron en su determinación, a pesar de los ingentes costes del proyecto. Verdaderamente, la magnitud de lo que pensaban hacer no tenía precedentes en la historia del país. Las ayudas sociales de gobiernos anteriores habían sido en su mayoría soluciones de compromiso y normalmente portaban un estigma que recordaba a las leyes de pobres, con su espíritu disciplinario y su evaluación de medios de vida. Pero cuando la guerra tocaba a su fin, se empezaron a diseñar planes marcados por la voluntad de aprovechar el momento para garantizar que la victoria venía acompañada de una extensión generalizada de derechos al conjunto de la población británica.

Desde el punto de vista de las cuentas públicas, cuesta imaginar un momento menos propicio para acometer unos cambios tan ambiciosos. El déficit británico, expresado en porcentaje del PIB, era el más elevado de la historia; había alcanzado un 225%, lo que dejaba en poco el máximo de los años posteriores a la primera guerra mundial, el 180% alcanzado en 1933, que en su momento se había considerado catastrófico. Para poner estos datos en perspectiva, el déficit nacional del Reino Unido era en el año 2010 de un 75% del PIB. Pero mientras que en la actualidad el nivel de déficit se aduce como prueba de que hay que reducir drásticamente el gasto estatal, en los años cuarenta unos niveles de deuda mucho más elevados no se consideraron impedimento suficiente para llevar

a cabo un programa de gran alcance cuyo objetivo era implantar un Estado de Bienestar para la posguerra, que incluía un sistema público de salud y un programa de seguridad social universal, y que aspiraba a proporcionar una renta mínima a los ciudadanos.

No cabe duda de que la guerra había transformado la sociedad británica profundamente, haciendo posible que una reforma tan ambiciosa pareciese plausible, cuando no inevitable. Había generado un sentimiento de cohesión y de comunidad de objetivos, y había derribado barreras sociales profundamente arraigadas. Los británicos habían tenido que acurrucarse juntos en los refugios antiaéreos, abrir sus hogares a más de un millón de evacuados de cualquier parte del país y marchar a combatir unidos contra un odiado enemigo común. La consiguiente obsolescencia de la tradicional formalidad británica quedó bien recogida en un comentario de lord Marley de 1941, quien señalaba que durante la guerra había llegado a ser muy frecuente «ver a dos ingleses conversar en público aunque nadie los hubieran presentado formalmente».[136]

La guerra había sido un claro ejemplo de lo que Keynes decía del poder de la acción colectiva y sobre el papel positivo que un gobierno podía desempeñar como agente de dicha acción colectiva. La idea de que era imposible acabar con lacras sociales como el desempleo y la pobreza parecía menos convincente en un momento en el que el gobierno estaba a punto de derrotar nada menos que a uno de los ejércitos más poderosos de la historia. Aunque estaba exhausto, destrozado y arruinado, el pueblo británico se sentía también extrañamente fortalecido por la magnitud de lo que había logrado en términos colectivos, y había una determinación, compartida por todos, de no volver a la desesperación y la miseria del periodo de preguerra.

Así pues, el final de la guerra supuso una oportunidad para aprovechar este impulso colectivista y crear un mundo mejor y en paz; algo que sir William Beveridge había comprendido perfectamente cuando emprendió la tarea de sentar las bases generales del Estado del bienestar británico.

Al igual que Keynes, Beveridge fue un hombre dotado de múltiples talentos comprometido con el progreso del bien común. Nacido en

1879 en un mundo de privilegio, hijo de un juez británico en la India, se formó en Oxford y se hizo íntimo de varios influyentes pensadores. Entre sus compañeros más cercanos estaban Keynes, R. H. Tawney y los destacados reformadores sociales Sidney y Beatrice Webb, quienes eran asimismo figuras claves de la Sociedad Fabiana, y que en la década de 1880 habían iniciado y promovido de manera activa la lucha en favor de la intervención estatal por el «bienestar colectivo». Desde muy joven, Beveridge mostró su preocupación por la pobreza, cuestión que guió su carrera académica, llegando a trabajar incluso entre los pobres del East End londinense.

Siendo un joven periodista de veintipocos años llamó la atención de Winston Churchill, por entonces ministro del gobierno liberal, quien en 1908 lo incorporó a la administración del Estado, donde participó en la creación de un programa de asistencia social influido por las ideas fabianas, así como por los programas de seguridad social que se venían implantando en Alemania desde la década de 1880.

El programa de seguridad social que los liberales propusieron en 1911 era un plan modesto comparado con la versión alemana. Cubría sólo a una parte de la población trabajadora y ofrecía unas prestaciones limitadas, pero era el primer intento de proporcionar a los trabajadores británicos algún tipo de cobertura sanitaria y de ayuda frente al desempleo, y se financiaba con las contribuciones obligatorias de trabajadores, empresarios y gobierno. Este limitado precedente del Estado del bienestar —conocido como «Estado providencia»— no pasó de ahí en los treinta años posteriores, cuando cualquier posibilidad de avance quedó ahogada por la primera guerra mundial y, tras ella, por la obsesión por restablecer el patrón oro y por la Depresión. Sin embargo, a principios de los años cuarenta, cuando el final de la segunda guerra mundial empezaba a intuirse, Beveridge, casi por casualidad, estaba en posición de dar un impulso considerable a este proyecto.

Durante el periodo de entreguerras, Beveridge había sido director de la London School of Economics, pero en 1941 se le pidió que presidiera un comité que había de coordinar los raquíticos programas estatales de asistencia social. No parecía una máxima prioridad en medio del supremo esfuerzo bélico, y en un primer

momento Beveridge se sintió decepcionado, y hasta ofendido, porque no contasen con él para una tarea más importante y más relacionada con la guerra. Sin embargo, después de tragarse su orgullo y aceptar finalmente el cargo, Beveridge vio enseguida la posibilidad de convertir el modesto mandato del comité en una oportunidad para diseñar un ambicioso programa de bienestar para la posguerra, algo que no estaba ni mucho menos entre los planes del gobierno.

El informe que Beveridge presentó en diciembre de 1942 llamaba a una imponente remodelación del austero y riguroso mundo que los británicos habían conocido en los años veinte y treinta. Aunque el informe llevaba el anodino título de Seguridad social y servicios relacionados, Beveridge lo utilizó para definir una agenda extraordinariamente audaz en la que proponía garantizar a los británicos trabajo, ingresos y atención sanitaria como parte de sus derechos como ciudadanos. En él señalaba que «cuando el mundo vive un momento revolucionario, es el momento de hacer revoluciones, no de poner parches». La guerra, sostenía, suponía una oportunidad para llevar a cabo cambios significativos, e insistía en que «la finalidad de la victoria es vivir en un mundo mejor que el viejo mundo». Cinco eran los gigantes que, a su juicio, había que matar: la Necesidad, la Enfermedad, la Ignorancia, la Miseria y la Ociosidad. La tarea iba a exigir un esfuerzo colectivo, y la cooperación entre la ciudadanía y el gobierno. Los elementos clave de su plan eran: las prestaciones familiares universales, un servicio público nacional de salud y el compromiso del gobierno de mantener el pleno empleo.

Teniendo en cuenta que el desempleo había sido una amenaza permanente para más de un millón de británicos —cifra que llegó a alcanzar en determinados momentos los tres millones— durante la mayor parte de los veinte años anteriores, la idea de un compromiso gubernamental con el pleno empleo era de lo más atrevido. Durante la preparación de este programa, Beveridge se había dejado aconsejar por extenso por Keynes, quien lo apoyaba y cuyas teorías fueron decisivas para defender la idea de que era económicamente viable. Pero, aparte de Keynes, Beveridge había trabajado básicamente solo, y apenas había consultado o recibido aportaciones de funcionarios o miembros del gobierno, algunos de

los cuales desconfiaban de Beveridge, a quien veían como alguien con un criterio demasiado independiente. Y en efecto, cuando Beveridge empezó a seducir a la opinión pública con sus ambiciosas propuestas de reforma, no estaba sino arrojando el guante a un gobierno de coalición encabezado por un primer ministro conservador, Winston Churchill, cuya atención estaba puesta de manera casi exclusiva en la guerra.

Utilizando la radio para promocionar sus ideas en lo que vino a ser una campaña mediática sorprendentemente moderna, Beveridge consiguió generar gran expectación hacia su informe. La noche previa a su publicación la gente hacía cola para asegurarse un ejemplar. Seguridad social y servicios relacionados se convirtió en un éxito instantáneo, en un auténtico superventas. En el primer mes se vendieron alrededor de cien mil ejemplares y la cifra final superó los seiscientos mil. Y a la gente parecía que le gustaba lo que leía. Según un sondeo de opinión realizado poco después de la publicación del informe, el 86% de los encuestados decía apoyarlo. [137]

Por muchas reservas que tuviera el gobierno, vio en aquel informe una oportunidad para insuflar esperanza a una población exhausta por la guerra. Distribuyó copias entre las tropas británicas y hasta llegó a lanzar ejemplares desde el aire sobre algunas zonas de la Europa ocupada. Las emisiones de la BBC daban detalles del informe en veintidós idiomas. En contra de lo que podía esperarse, Beveridge, una figura más bien estirada y que portaba todas las marcas de sus orígenes de clase alta, se convirtió casi de inmediato en un icono nacional; hablaba a todas horas en la radio y daba conferencias en salones abarrotados de público. En la cresta de la popularidad, no tuvo problemas para rebatir a los críticos que sostenían que las ayudas sociales convertirían a los británicos en seres consentidos carentes de impulso moral. Cuando un crítico norteamericano sugirió que un sistema social como el que propugnaba Beveridge nunca habría producido gente como sir Francis Drake o sir Walter Raleigh, Beveridge señaló oportunamente: «A la aventura no se lanzaban quienes estaban medio muertos de hambre, sino quienes estaban bien alimentados y podían dejarse llevar por la ambición».[138]

Con una opinión pública unida en torno al plan de Beveridge, hubo menos resistencia abierta por parte de la élite del país de la que habría podido esperarse, teniendo en cuenta la feroz adhesión que había demostrado en el pasado a la doctrina económica conservadora. Sir Kingsley Wood, ministro de Economía y Hacienda, se oponía enérgicamente, insistiendo en que el Estado del bienestar tal y como Beveridge lo concebía era inviable sin subir sustancialmente los impuestos. La principal objeción de Wood era la manera indiscriminada en que iba a repartir prestaciones, no sólo a los necesitados, sino a todo el mundo, incluidos los ricos. Por supuesto, también hubo oposición entre algunos elementos de la comunidad empresarial. Sin embargo, en su mayor parte la resistencia fue sorprendentemente débil y muchos empresarios expresaron su apoyo, lo que quizás no hacía más que reflejar hasta qué punto la guerra y las ideas económicas de Keynes habían transformado a la opinión pública, incluso entre la élite. La misma encuesta (citada más arriba) que mostró el firme apoyo de la población general informaba igualmente de que el 73% de los patronos respaldaba el plan Beveridge, al igual que el 76% de los miembros del grupo de mayores ingresos.

Sin embargo, en el seno del Partido Conservador el plan Beveridge se convirtió rápidamente en fuente de divisiones. El historiador Richard Cockett señala que la idea de que en los años de guerra un hubo un amplio consenso favorable a Beveridge se ha exagerado, y que aproximadamente un 90% de quienes se consideraban conservadores se oponían al informe.[139] Aun así, de lo que no hay duda es de que una parte importante de los parlamentarios conservadores estaban dispuestos a abandonar los principios económicos tradicionales del partido, y que les irritaba el modo en que el gobierno de coalición parecía estar obstruyendo los planes para implementar el programa. Aquella facción disidente se denominó a sí misma Tory Reform Committee y sus miembros contaron con el discreto apoyo de algunos destacados políticos conservadores, entre los que estaban Rab Butler y el futuro primer ministro Harold Macmillan.

Los partidarios de la reforma subrayaban que el plan Beveridge era en muchos aspectos un documento conservador. Aunque ofrecía el equivalente a una renta mínima, a los trabajadores se les exigía que

contribuyeran económicamente, lo que hacía del plan un programa de protección y no una limosna estatal. (Este aspecto del plan también era muy apreciado por sindicatos y trabajadores.) Asimismo, preveía subsidios bastante modestos —menos generosos que otros programas europeos similares—, cosa que los conservadores consideraban positiva. Y lo que era más importante, desde un punto de vista conservador, el plan Beveridge proporcionaba medios para proteger el capitalismo, al suavizar sus efectos más duros.

Este punto iba a convertirse en uno de los mayores atractivos para vender el programa. Quintin Hogg, uno de los partidarios de la reforma entre los tories, captó la idea a la perfección cuando señaló que Beveridge mantenía «servicios sociales públicos e industria de propiedad privada».[140] Dicho con otras palabras, el plan establecía una solución intermedia que acabaría siendo fundamental en la época de posguerra: habría capitalismo de libre mercado, pero su brutal realidad sería mitigada por la provisión estatal de servicios sociales. Se trataba, pues, de un compromiso que concedía algo tanto a conservadores como a progresistas. Un amplio abanico de nuevas prestaciones sociales permitirían garantizar el apoyo popular al capitalismo, algo que no se podía dar por hecho teniendo en cuenta los agitados tiempos que se vivían, el potencial atractivo del comunismo y los dolorosos recuerdos, de años no tan lejanos, que había dejado el capitalismo de preguerra. Subrayando el carácter en último término conservador del programa Beveridge, Hogg (que más tarde se convertiría en lord Hailsham of St. Marylebone) presentó una propuesta en el Parlamento exigiendo la creación inmediata de un Ministerio de Seguridad Social, propuesta que consiguió el apoyo de más de cuarenta diputados conservadores, lo que produjo auténtica conmoción en la Cámara. [141]

El propio Churchill parecía indeciso. Había sido de aquellos a quienes desagradaba que Beveridge pretendiera remodelar el país sin ayuda de nadie, y se había resistido a la presión para aplicar las medidas del informe. Pero parece que al menos era hasta cierto punto receptivo a las ideas de Beveridge y de la economía keynesiana. Su principal asesor económico, lord Cherwell, se había convertido en un keynesiano que creía que el pleno empleo era un

objetivo deseable y realizable, y que había que mantenerlo a través del gasto público cuando fuese necesario.[142] Tras la mini revuelta protagonizada por el Tory Reform Committee, Churchill comenzó a apoyar públicamente algunos aspectos clave del plan de Beveridge. En un discurso radiado en marzo de 1943, el primer ministro adoptó algunas de las ideas de Beveridge al hablar del mundo de posguerra. Sin mencionarlo por su nombre, Churchill se comprometió a utilizar la acción del gobierno para controlar el desempleo y prometió «seguridad social obligatoria para todas las clases sociales y a todos los efectos desde la cuna a la tumba», una frase que, pronunciada entonces por primera vez por un primer ministro conservador, iba a quedar unida para siempre al Estado del bienestar.

Sin embargo, la opinión pública británica no parecía fiarse del todo del compromiso de Churchill con las reformas. Con el fin de la guerra, se hizo patente que la población tenía más confianza en el Partido Laborista para llevar a buen puerto el sueño de una vida mejor, tal y como Beveridge lo había concebido. A pesar del heroísmo demostrado durante el conflicto bélico, Churchill tuvo que ver cómo una muchedumbre de veinticinco mil personas le abucheaba, reclamando trabajo y vivienda, en un acto de la campaña electoral de 1945 en Walthamstow, en el este de Londres.[143] La victoria aplastante del Partido Laborista, que obtuvo entonces su primera mayoría absoluta, reflejó lo profundo que era el deseo popular de un verdadero cambio en las condiciones del capitalismo.

El informe Beveridge sentó las bases para las reformas de amplio alcance que transformaron la sociedad británica después de la guerra. Aunque el concepto de derechos civiles y políticos había ido evolucionando en Gran Bretaña en los siglos precedentes, el establecimiento del Estado del bienestar de posguerra permitió crear lo que T. H. Marshall denominó «derechos sociales», que reconocían a todos los individuos el disfrute de un nivel mínimo de bienestar; y no sobre la base de la necesidad, sino como un derecho intrínseco de ciudadanía.[144]

A nivel práctico, los cambios que experimentó la gente en su vida

fueron considerables. En 1946, se establecieron las ayudas familiares, que concedían a las familias con hijos un pequeño salario semanal. En 1948, tras dos años de dura pelea con los médicos y con la British Medical Association, el ministro de Sanidad, Aneurin Bevan, un fogoso ex minero, implantó el Seguro Nacional de Salud, convirtiendo a Gran Bretaña en el primer país occidental que ofrecía cobertura médica gratuita a toda su población. El laborismo cumplió la promesa de Beveridge de establecer un programa de seguridad social gestionado por el Estado —sufragado conjuntamente por trabajadores, patronos y gobierno— que proporcionaba subsidios por desempleo o enfermedad, así como ayudas para los dependientes y pensiones de jubilación.

Aunque fue el gobierno laborista el que inició la mayoría de las reformas, durante los años de posguerra el Estado del bienestar se mantuvo intacto en lo esencial también bajo los gobiernos conservadores. De hecho, aun antes de que la guerra terminara, Rab Butler, conservador y titular de la cartera de Educación en el gobierno de coalición, siguió adelante con el programa de reformas y aprobó una legislación que desmantelaba los peores aspectos de un sistema de enseñanza profundamente clasista. El consenso favorable al Estado del bienestar dominó, en un grado sorprendente, hasta comienzos de los años setenta, y tanto los gobiernos laboristas como los conservadores mantuvieron y ampliaron los aspectos principales del plan propuesto por Beveridge. Este consenso es lo que se llamó butskelismo, término formado por la fusión del nombre de Butler y el del ministro de Economía y Hacienda laborista, Hugh Gaitskell. Aunque hubo ataques permanentes desde la derecha por el coste del Estado del bienestar y desde la izquierda por las deficiencias de los programas, el consenso se mantuvo en gran medida. El Estado del bienestar acabó aceptándose, en general, como una realidad de la Gran Bretaña de posguerra.

Y demostró ser, se mire como se mire, un éxito. Si bien no consiguió acabar con la pobreza, como se esperaba en un primer momento, permitió mejorar enormemente las condiciones de vida de los británicos de a pie. Como señala Nicholas Timmins, «a finales de los sesenta y un cuarto de siglo después de la publicación del informe Beveridge, el Estado del bienestar había alcanzado su plena

madurez. Los servicios que ofrecía eran más amplios, mejores y más variados que todo lo que se había hecho antes».[145] Al mismo tiempo, Gran Bretaña disfrutaba de un crecimiento económico sostenido, con un planteamiento keynesiano por parte del gobierno que permitía mantener un alto nivel de empleo y unos niveles de vida en ascenso. Los ingresos medios (una vez descontada la inflación) crecieron un 2,7% anual entre 1951 y 1961, mientras que las tasas de beneficio crecieron en promedio nada menos que un 15,5%.[146] De 1951 a 1964, el número de automóviles que circulaban por las carreteras británicas pasó de 2,5 a seis millones, y el número de familias que tenían frigorífico (que pasó de un 5 a un 37%) o lavavajillas (de un 11 a un 52%) experimentó un crecimiento igualmente impresionante.[147] En 1959, los conservadores, que se presentaban a sí mismos como los leales administradores del Estado del bienestar, fueron reelegidos con este eslogan: «Jamás os había ido tan bien».

Los expertos suelen atribuir a la guerra, y a la enorme demanda de mano de obra que generó, el mérito de haber puesto fin a la Depresión de los años treinta. Y sin ninguna duda así fue. El esfuerzo bélico exigió exactamente lo que Keynes había estado propugnando durante mucho tiempo, a saber: la inyección de enormes cantidades de dinero público en la economía. Conforme la práctica totalidad de la población adulta masculina iba siendo reclutada por el ejército o contratada para trabajar en fábricas que producían armamento en masa, el problema del desempleo, que había asolado Gran Bretaña durante dos décadas, rápidamente desapareció. En 1943, el número de parados había bajado desde el millón largo de antes de la guerra a apenas 62.000, de los cuales la mayoría no eran sino desempleados transitorios por cambio de trabajo.[148]

Ahora bien, ¿cómo se explica el formidable boom económico que tuvo lugar en las décadas posteriores al conflicto bélico? ¿Cómo es que la desmovilización no volvió a sumir a Gran Bretaña en el estancamiento económico? Eso era lo que había pasado después de la primera guerra mundial. En 1918, al término de la conflagración, el levantamiento de las restricciones de guerra propició una efímera

expansión económica. Pero tras aquel fogonazo, la economía fue cayendo en la recesión; una recesión que se vio agudizada por el recorte radical del gasto decretado en 1922 y que se apoderó del país durante los veinte años posteriores.

¿Por qué no se abrió el mismo escenario después de 1945? Había mucho temor de que así fuera, pero no: lo que sucedió fue lo contrario. El final de la segunda guerra mundial marcó el inicio de una época que a menudo se ha calificado como la «edad dorada del capitalismo»; las tasas de crecimiento económico de Gran Bretaña estuvieron entre las más altas de toda su historia. ¿Cómo se explica esta supuesta contradicción: un periodo de crecimiento económico sostenido, a pesar de una deuda aparentemente gigantesca, combinación que parece inconcebible hoy día?

El boom de la posguerra se atribuye normalmente a las fuerzas de mercado y a la demanda acumulada liberadas por el fin de la guerra. Así es como Colin Leys, economista político británico, explica el sólido crecimiento económico de posguerra: «Se debió fundamentalmente a la "larga expansión", el repunte mundial en el ciclo de acumulación que se extendió desde los años cuarenta hasta finales de los años sesenta».[149] Pero ¿por qué fueron las cosas tan distintas tras la segunda guerra mundial, en comparación con lo que ocurrió tras la primera? ¿Por qué hubo un repunte en el «ciclo de acumulación» después de 1945 y no después de 1918, cuando cuatro años de privaciones causadas por la guerra también habían desatado un enorme deseo de acumular?

Por supuesto, son varios los factores que explican las diferencias entre los periodos que siguieron a ambas guerras. Sin embargo, hay uno en el que tal vez no se ha insistido lo suficiente, y es la diferencia en el nivel de desigualdad de ingresos entre ambos periodos. Como ya se ha dicho, los años que siguieron a la primera guerra mundial fueron años de privación generalizada, salvo para una pequeña y acaudalada élite dirigente. Tras años de penalidades en el campo de batalla, los soldados que volvían a casa sin duda ansiaban tener acceso a una multitud de nuevos productos de consumo disponibles —coches, frigoríficos, radios—, por no hablar de alimentos suficientes y una vivienda digna. Pero la salvaje austeridad del momento, reforzada por el patrón oro y por la

ortodoxia económica de la época, tenían como resultado una distribución de las rentas enormemente desigual. Como Keynes señaló, fue esta falta de recursos de los trabajadores lo que hizo que los ricos se abstuvieran de invertir en la economía y lo que provocó que las fábricas permanecieran ociosas.

Tras la segunda guerra mundial ocurrió lo contrario. Mientras que el patrón oro había dejado el dinero en gran parte sólo en manos de los ricos, lejos del alcance del grueso de la población, el Estado del bienestar lo redistribuía de manera más amplia por toda la sociedad. Las ayudas familiares y un completo programa de protección social sacó a millones de personas de la pobreza, y la subida de los impuestos puso límite al crecimiento de los salarios más altos. La consecuencia fue un importante proceso de redistribución de la riqueza desde los segmentos más privilegiados hacia los grupos de población con ingresos medios y bajos. En 1937, la cuota de renta que acaparaba el 1% más rico de la población británica era enorme, casi un 17%. A lo largo de los años cincuenta y sesenta, la cuota de este segmento privilegiado cayó hasta el 9%, luego a un 8% y, a finales de los setenta, había alcanzado un mínimo del 6%, lo que quería decir que una parte significativamente mayor de la renta nacional estaba en manos del resto de la población; gente que, a diferencia de los ricos, estaba dispuesta a gastar prácticamente la totalidad de sus ingresos. Así pues, el Estado del bienestar británico garantizaba que hubiera más dinero en manos de quienes iban a gastarlo en bienes y servicios, generando de este modo incentivos para que las empresas invirtieran en la producción de esos bienes y servicios.

Resulta sorprendente hasta qué punto la misma pauta de creciente igualdad de ingresos —y mayor prosperidad— se constata en Estados Unidos a lo largo del siglo XX. Como en Gran Bretaña, también allí había un alto nivel de desigualdad de renta tras la primera guerra mundial (si bien el patrón oro era un factor de menor importancia, ya que Estados Unidos era un país acreedor con menos problemas de déficit comercial).

Estados Unidos ya se había convertido en una sociedad con una élite hipertrofiada, una sociedad dominada por una clase de

industriales y banqueros increíblemente ricos, liderada por el magnate del petróleo John D. Rockefeller y por el magnate de la banca J. P. Morgan. Entre ambos controlaban prácticamente hasta el último rincón de la economía estadounidense. Los esfuerzos de sindicalización habían encontrado una feroz resistencia. Las huelgas habían sido reprimidas de manera implacable, a menudo con el apoyo del Estado. Los norteamericanos que volvían de los campos de batalla de la primera guerra mundial llegaban a un país con unos elevados niveles de desempleo y unos salarios estancados o a la baja. Así, aunque la de los veinte iba a ser una década de importantes avances tecnológicos, los trabajadores estaban en una posición de negociación tan débil que no podían reclamar una parte significativa de los beneficios, quedando en gran medida marginados y excluidos del tumultuoso crecimiento económico de los «felices años veinte». Como observó John Kenneth Galbraith, «los ricos se estaban haciendo más ricos mucho más rápido de lo que los pobres se hacían menos pobres».[150]

Con el poder adquisitivo de los trabajadores seriamente restringido, los americanos ricos estuvieron encantados de poner su capital en manos de Wall Street y de lucrarse con la especulación financiera. En 1926, el republicano Andrew Mellon, secretario del Tesoro y quinta fortuna del país, anunció una enorme rebaja fiscal para los ricos, que se encontraron con un inesperado regalo, una enorme cantidad de dinero que rápidamente afluyó a Wall Street, inflando la burbuja bursátil. Cuando, tres años más tarde, la burbuja estalló en medio de una orgía de especulación financiera desregulada, la crisis resultante sumió a la economía americana en una profunda depresión, con unos niveles de desempleo que iban a rivalizar con los registrados en Gran Bretaña en los años treinta.

Sin embargo, al igual que en el Reino Unido, la dura experiencia de aquellos años provocó una exigencia de cambios significativos que desembocaron en una mayor igualdad. Estados Unidos no fue tan lejos como Gran Bretaña en la adopción del Estado del bienestar, pero dio pasos importantes en esa dirección con la administración demócrata de Franklin Roosevelt. En 1936 —en el momento álgido de aquella brutal depresión—, el presidente presentó un sistema de seguridad social que daba cobertura a ancianos, desempleados y enfermos (y que sigue siendo sumamente popular a día de hoy, pues

se trata prácticamente del único programa social de Estados Unidos). Además, el New Deal de Roosevelt utilizaba los recursos del Estado para que la gente pudiera volver a trabajar. Y —punto crucial— también reforzaba los derechos sindicales, lo que, a partir de los años treinta, permitió a las organizaciones de trabajadores mejorar los salarios de sus afiliados, lo que a su vez generó un positivo efecto dominó, con sueldos al alza en todos los sectores de la economía.

Seguramente Roosevelt habría conseguido que el país siguiera avanzando hacia la igualdad económica de haber vivido para aplicar la «Carta de derechos» económicos que reclamó en su discurso sobre el estado de la Unión de enero de 1944. En su alocución radiofónica a la nación, esbozó un conjunto de derechos económicos que consideraba «evidentes» en el mundo de posguerra y que incluían el derecho al trabajo, a una alimentación y un vestido apropiados, a una vivienda digna, a asistencia médica adecuada y a la libertad frente al dominio de los monopolios. «Tenemos que llegar a entender claramente», dijo, «que la verdadera libertad individual no puede existir sin independencia y sin seguridad económica».

Roosevelt murió en abril de 1945 y, efectivamente, su «Carta de derechos» económicos murió con él; pero las reformas que acometió con el New Deal generaron una presión al alza sobre los salarios que se hizo más intensa tras la guerra y que permitió que una parte creciente de la renta nacional pasara a manos de los estadounidenses de a pie, lo cual tuvo una importancia decisiva para el surgimiento de una clase media fuerte en los primeros años de posguerra. Mientras que el 1% de los americanos mejor remunerado acaparaba un 24% de la renta nacional en 1928, a mediados de los años cincuenta la cuota que les correspondía había caído drásticamente y estaba por debajo del 10%. El dinero estaba mucho más repartido por toda la economía estadounidense y la clase media norteamericana tenía un considerable poder adquisitivo. Como consecuencia de ello, las empresas tenían incentivos de sobra para invertir en la fabricación de unos productos que iban a poder vender a unos consumidores ávidos.

Recientes investigaciones han demostrado que, además de fortalecer

el poder adquisitivo de los consumidores, un alto grado de igualdad crea condiciones sociales y culturales beneficiosas para el crecimiento económico. Según David Madland, director del American Worker Project en el Center for American Progress, en las sociedades más igualitarias, caracterizadas por una clase media fuerte, se registran niveles más altos de confianza entre la ciudadanía. Una mayor confianza se traduce en beneficios económicos, porque se reduce la cantidad de recursos necesarios para el seguimiento y la vigilancia de las transacciones, y también porque la gente se vuelve más optimista y está más dispuesta a innovar y a experimentar con tecnologías y métodos nuevos.[151] Del mismo modo, las sociedades con una fuerte clase media parecen valorar más la educación y producir mejores sistemas de gobernanza, y en ellas hay un mayor compromiso político y las administraciones funcionan mejor. Un estudio de 2008 realizado por el politólogo norteamericano Frederick Solt mostraba que altos niveles de concentración de la riqueza conducen a un mayor despilfarro de gasto público, ya que los ricos son capaces de utilizar su influencia para que se aprueben políticas que son favorables a sus intereses, pero económicamente ineficientes.[152]

Estos datos refuerzan la idea de que la mayor igualdad de rentas seguramente fue un factor decisivo en el mayor crecimiento económico en el periodo posterior a la segunda guerra mundial, tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos. Con el surgimiento de clases medias fuertes, ambos países pudieron mantener una sólida demanda de consumo, así como generar las actitudes sociales y culturales que favorecen un mayor crecimiento económico. El periodo posterior a la segunda guerra mundial —caracterizado por la influencia de la economía keynesiana y el compromiso con un reparto más amplio de los beneficios— es un ejemplo fehaciente de las ventajas económicas de una mayor igualdad de rentas.

En este punto, hay un par de cuestiones que conviene subrayar, porque desmienten algunos lugares comunes.

Lo primero es que, como ya hemos señalado, este periodo de crecimiento sostenido tuvo lugar en un momento en el que se registraban unos niveles de deuda sin precedentes. Ni en Estados Unidos ni en Gran Bretaña la deuda nacional expresada en

porcentaje del PIB fue nunca, ni antes ni después, más elevada. Hubo voces destacadas a ambos lados del Atlántico que insistieron en que este hecho por sí sólo hacía que cualquier gasto público adicional fuera una temeridad, que tendería a empeorar la situación económica. Por suerte, en el momento se hizo caso omiso de esas voces, y el nuevo consenso —guiado por Keynes y la positiva experiencia del activismo estatal en los años de guerra— se tradujo en políticas que acabarían transformando sustancialmente la sociedad británica y norteamericana.

¿Y qué pasó con aquella imponente montaña de deuda? En ambos países, la deuda se mantuvo intacta; ninguno de los dos gobiernos intentó pagarla. Pero al final fue menguando por efecto del rápido crecimiento económico y, como porcentaje de un PIB en aumento, en ambos países acabó por reducirse. La posición económica especialmente fuerte de Estados Unidos, que emergió como potencia mundial dominante tras la guerra, permitió al país financiar la reconstrucción de posguerra de Gran Bretaña y de buena parte de Europa. Aquella ayuda, canalizada a través del plan marshall, era la clásica estrategia keynesiana, consistente en inyectar recursos públicos en una economía estancada cuando el sector privado no quería o no podía hacer su parte.

El segundo punto que merece la pena subrayar es la existencia de unos sistemas tributarios muy progresivos tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos durante todo el periodo de posguerra. En Estados Unidos, el tipo marginal máximo era de un 70%, o más, durante todo el periodo; en los años cincuenta —durante la administración del republicano Dwight Eisenhower— llegó a alcanzar el 91%. De manera similar, en Gran Bretaña el tipo marginal máximo fue de un 75%, o más, durante todo el periodo de posguerra, y rondó el 90% durante los años cincuenta y sesenta.

Evidentemente, estos elevados tipos marginales no tienen cabida en los actuales tipos máximos, del 35% en Estados Unidos y del 45% en Gran Bretaña. De acuerdo con la visión predominante hoy en día, unos tipos impositivos altos dañan el crecimiento económico, al privar a las personas de altos ingresos —a menudo consideradas, de manera errónea, como excepcionalmente creativas y productivas— de los incentivos suficientes para trabajar. Si esto fuera cierto,

habría que suponer entonces que el periodo inicial de la posguerra fue una época de bajo rendimiento entre la élite. Sin embargo, no hay datos que corroboren esta idea. Los gestores y los profesionales de las empresas del periodo de posguerra rindieron, según todos los indicios, igual o mejor que sus homólogos actuales. Está claro que los impuestos altos no tuvieron un impacto negativo demostrable sobre el crecimiento económico. Como ya hemos señalado, las tasas de crecimiento fueron sólidas tanto en Estados Unidos como en Gran Bretaña a lo largo de los años cincuenta, sesenta y setenta, en los que predominaron los impuestos altos.

Otra idea equivocada es que los tipos impositivos más altos que imperaron en el periodo de posguerra lo fueron sólo teóricamente, y que una amplia gama de resquicios legales y deducciones permitían a los ricos eludir su pago. Esto es sencillamente falso. En realidad, en aquellos años había menos resquicios legales y menos deducciones, y la industria de la evasión fiscal estaba todavía en pañales, comparada con lo que ha llegado a ser actualmente. Analizaremos con más detalle este tema en el último capítulo.

En los años setenta, la flor del boom económico de posguerra se estaba empezando a marchitar ante los severos episodios inflacionarios. No era difícil identificar la causa: los agudos picos en los precios mundiales del petróleo y los alimentos, que precipitaron los estallidos inflacionarios de los años 1973—75 y 1978—80.[153] Sin embargo, por primera vez, la teoría keynesiana parecía no tener preparada una respuesta, sobre todo cuando la inflación empezó a combinarse con una tasa elevada y persistente de desempleo. Quienes nunca habían aceptado a Keynes ni el igualitarismo social del Estado del bienestar aguardaban desde hacía mucho tiempo esta vuelta a la incertidumbre. Cuando finalmente esta incertidumbre se materializó, ellos estaban preparados.

Ironías de la historia, el caso es que, sin saberlo, Beveridge contribuyó a socavar el Estado del bienestar cuando, en 1931, ofreció un puesto en la London School of Economics (LSE) a un prometedor economista austríaco llamado Friedrich von Hayek.[154] En aquella época, Hayek era un joven y brillante colaborador de la denominada Escuela austríaca, conocida por su defensa del

libre mercado y la propiedad privada y por su feroz oposición al colectivismo y la intervención estatal. Aunque los puntos de vista de Hayek eran conocidos en los círculos académicos, es poco probable que Beveridge, por entonces director de la LSE, pudiera imaginar que Hayek iba a desempeñar un papel clave en Gran Bretaña cuando llegara la hora de debilitar ese Estado del bienestar que tanto empeño había puesto él en construir.

Desde la LSE, Hayek ofreció una sólida refutación de los argumentos en favor del Estado del bienestar que defendían destacadas figuras como Richard Titmuss y T. H. Marshall.[155] Enemigo implacable de la economía keynesiana, Hayek se estaba incorporando al debate público justo en el momento en que la otrora radical escuela keynesiana se había convertido en la nueva ortodoxia, lo que lo dejaba fuera de la corriente dominante.

Hayek era una de las principales figuras del pequeño grupo internacional de economistas antikeynesianos que se reunió en París en 1938, en un intento por resucitar la escuela del liberalismo económico pro-mercado, en ese momento ampliamente desacreditada. Aquellos esfuerzos quedaron aparcados por la guerra, al tiempo que una exitosa planificación estatal hacía que sus teorías sobre el libre mercado resultaran aún más impopulares ante la opinión pública. La impresionante popularidad de que gozó en plena guerra el informe Beveridge hizo que Hayek estuviera yendo contracorriente cuando en 1944 publicó Camino de servidumbre, obra en la que sostenía, de manera provocativa, que la hipertrofia del estado británico conduciría finalmente a un sistema totalitario al estilo nazi. El libro desató una considerable controversia y despertó el interés del público, mereciendo incluso el elogio con reservas de Keynes, y reportó a su autor el aplauso del mundo intelectual. Sin embargo, su ferviente defensa del mercado no iba al compás de la época. Aun así, el libro se convirtió en la biblia del liberalismo radical y mantuvo viva la llama de la economía pro-mercado en una época dominada por el pensamiento keynesiano.

Camino de servidumbre despertó asimismo el interés del sector más conservador de la Universidad de Chicago, que lo editó, y que organizó una gira del autor por Estados Unidos en abril de 1945. Animado por el apoyo que encontró en aquel país, y en especial en Chicago, Hayek

decidió retomar los esfuerzos antikeynesianos que había iniciado en la reunión de París de 1938, organizando un foro internacional de investigadores comprometidos con el avance de la economía de libre mercado. Por mucho que aquellas ideas estuvieran pasadas de moda, seguía siendo una causa muy querida por los ricos, y a Hayek no le costó conseguir generoso apoyo financiero por parte del industrial suizo Albert Hunold y otros miembros de la élite bancaria helvética.[156]

Con unas finanzas de lo más saneadas, Hayek celebró el encuentro inaugural de su foro en el espectacular refugio de montaña suizo de Mont Pelerin, en la primavera de 1947, al que atrajo a los principales teóricos del libre mercado, entre los que se contaban Milton Friedman, de la Universidad de Chicago, y miembros destacados de la Escuela austríaca como Ludwig von Mises y Karl Popper. Tras una década durante la cual las ideas keynesianas habían encontrado un apoyo cada vez mayor tanto en círculos oficiales como entre la opinión pública, Hayek se mostraba cauteloso con respecto a las posibilidades de reavivar el interés por sus propuestas anticolectivistas. Dejó claro este punto en la reunión inaugural de la Mont Pelerin Society, advirtiendo de que no debían esperar una rápida victoria. Por contra, expuso su visión de una larga y lenta lucha para desacreditar el keynesianismo y el Estado del bienestar. Para lograr este objetivo, era fundamental reclutar a las mejores cabezas —como las que se habían dado cita en el refugio suizo— para un esfuerzo maratoniano, a veinte años vista, «que se preocupe no tanto de lo que podría hacerse a corto plazo, sino de las ideas que deben recuperar su ascendente».[157]

Aunque, en efecto, la batalla que tenían por delante iba a ser larga, no les faltaba apoyo financiero. Incluso durante los años de guerra, diversas empresas financiaron varios grupos cuyo objetivo era oponerse a la nacionalización de industrias y a la deriva hacia el Estado del bienestar. Entre esos grupos estaban el Consorcio por el Progreso, la Liga Nacional de la Libertad y el lobby Objetivos de la Industria. Igualmente importante era una organización denominada Industriales Británicos Unidos, fundada hacia el final de la guerra por sir William Goodenough, presidente del Barclays Bank, y el industrial Robert Renwick (más tarde lord Renwick). Así pues, mientras que la Mont Pelerin Society centraba sus esfuerzos en cambiar el clima intelectual a largo plazo, estas organizaciones

empresariales desarrollaban un trabajo más directo y más práctico encaminado a modelar la opinión pública y presionar en favor de opciones pro-mercado. Pero seguramente lo más importante de todo fue la red de think tanks auspiciada por el empresario agrícola británico Antony Fisher, a quien Milton Friedman reconocería más tarde el mérito de haber sido «la persona más importante en el desarrollo del thatcherismo».[158]

Inspirado por las ideas de Hayek, después de leer un resumen de Camino de Servidumbre publicado en la revista Reader's Digest, Fisher había contemplado la posibilidad de entrar en política para promover la causa del libre mercado. Pero Hayek lo disuadió, explicándole, como recordaría más tarde el propio Fisher, «que la influencia decisiva en la batalla de las ideas y de las políticas la ejercían unos intelectuales a quien él caracterizaba como "vendedores de ideas de segunda mano"». Hayek le instó a que crease una organización de investigación académica «para abastecer a los intelectuales que trabajan en universidades, centros de enseñanza, prensa y radio, de estudios serios sobre teoría económica de mercados y sobre su aplicación a los asuntos prácticos».[159]

Fisher siguió el consejo de Hayek y fundó el Instituto de Asuntos Económicos —Institute of Economic Affairs, IEA, por sus siglas en inglés—, que con el paso de los años iba a adquirir una importancia decisiva en la tarea de modelar la opinión pública británica. El IEA comenzó a difundir el evangelio desarrollado por Hayek y otros veteranos de la Mont Pelerin Society. Centró sus esfuerzos en destruir el poder de los sindicatos, uno de los temas predilectos de Hayek. Otro punto clave para el IEA era promover la doctrina monetarista de Milton Friedman, una variación de las viejas teorías monetaristas de los años veinte que daban prioridad al control de la inflación frente al mantenimiento del empleo, como había hecho el patrón oro. También rendía homenaje a los empresarios y a su papel como creadores de riqueza. No es difícil entender por qué este instituto conseguía atraer una generosa financiación. Además de los fondos de Fisher, que se había hecho rico con su negocio de pollos de engorde, había más de trescientos donantes que estaban muy interesados en que aquel programa favorable a las empresas saliera adelante. Aunque Hayek se trasladó a los Estados Unidos en la

década de los cincuenta, donde trabajó junto a Friedman en la Universidad de Chicago, el IEA mantuvo vivas las ideas de ambos, que fueron ganando más y más importancia en los círculos académicos y periodísticos británicos.

El IEA consiguió el apoyo de algunos miembros clave tanto del Partido Liberal como del Partido Conservador, entre los cuales se contaba una joven Margaret Thatcher. A principios de los años sesenta, cuando fue nombrada para ocupar un cargo menor en el Ministerio de Pensiones, le presentaron a Ralph Harris y Arthur Seldon, que dirigían de manera conjunta el IEA y quienes reconocieron el potencial de sus inflexibles puntos de vista pro-mercado. Como estrella ascendente del Partido Conservador a finales de los sesenta, Thatcher asimiló rápidamente los minuciosos argumentos económicos desarrollados por el instituto, que parecía proporcionar apoyo analítico a sus puntos de vista y que incluso los escoraba aún más a la derecha. Ralph Harris (más tarde lord Harris of High Cross) le presentó a Friedman en el curso de una cena privada, durante la cual tuvieron una animada charla, encuentro que dejó a ambos entusiasmados. El IEA jugó asimismo un papel fundamental a la hora de presentarle a Hayek en 1975, poco después de que Thatcher se hubiera convertido en líder de la oposición. Tras un encuentro de media hora en la sala de juntas del IEA, se dice que Hayek se limitó a comentar: «Es tan hermosa…». [160]

Tal vez nada ilustre mejor la magnitud del efecto que Hayek tuvo en Margaret Thatcher que la reunión que ésta protagonizó con el departamento de investigación del Partido Conservador más o menos por la misma época. En aquella reunión uno de los investigadores presentó un documento que defendía que el partido debía evitar el extremismo de derechas y de izquierdas. No era esto lo que la nueva líder de los conservadores quería oír del equipo investigador del partido, y lo dejó bien claro: interrumpió la presentación sacando de su maletín un ejemplar del libro de Hayek Los fundamentos de la libertad, lo sostuvo en alto para que todos pudieran verlo y lo estampó violentamente contra la mesa, al tiempo que decía: «¡En ésto es en lo que creemos!» Luego siguió arengando al personal del partido sobre lo que la economía británica necesitaba.[161]

Una vez demostrada la eficacia del IEA en la creación de una infraestructura intelectual para la economía conservadora en Gran Bretaña, Fisher se embarcó en una campaña para desarrollar una red más amplia de centros de estudios a imagen y semejanza del IEA. Se implicó, sobre todo por el lado de la captación de fondos, en la creación del Instituto Fraser en Vancouver, Canadá. De ahí se trasladó en 1977 a Nueva York, para fundar el Centro Internacional de Estudios de Política Económica —más tarde rebautizado como Instituto Manhattan—, y luego a San Francisco, donde en 1979 creó el Instituto del Pacífico de Políticas Públicas. Al mismo tiempo, Fisher contribuía a la fundación del Centro de Estudios Independientes en Australia. Creó la Fundación ATLAS para coordinar todos estos proyectos internacionales, formando equipo con otra organización inspirada en los principios desarrollados en Mont Pelerin, denominada Instituto de Humanidades. En 1990, la Fundación ATLAS incluía más de sesenta think tanks, y su director, John Blundell, describía su misión de esta forma: «llenar el mundo de centros de estudios favorables al libre mercado».[162]

Mientras tanto, en Estados Unidos estaba pasando algo muy parecido. Tras la quiebra de Wall Street en 1929, el mundo empresarial y financiero había perdido el prestigio y la influencia de las que había gozado anteriormente. En el periodo que va de 1930 a 1970, a medida que los planteamientos keynesianos y los programas del New Deal de Roosevelt conseguían un apoyo generalizado, el poder de la élite empresarial se había reducido, al menos en parte, hasta un punto que cuesta imaginar hoy en día. Los intentos de las empresas de cuestionar la nueva ortodoxia fracasaron en su mayoría. La Liga Americana por la Libertad, organizada y financiada por los adinerados hermanos Du Pont en los años treinta, dio su apoyo al republicano Alf Landon en las elecciones presidenciales de 1936, mientras Roosevelt atacaba abiertamente a las corporaciones como «agentes de la codicia organizada». Después de que Roosevelt obtuviera uno de los triunfos electorales más aplastantes de la historia de Estados Unidos, la Liga Americana por la Libertad se disolvió sin hacer ruido y la patronal pasó a ocupar en gran medida una posición política marginal.

En 1939, en un editorial del Phoenix Gazette en el que se quejaba de la «cobardía» de los hombres de negocios, Barry Goldwater (quien más tarde sería aspirante republicano a la presidencia) reprochó a la élite empresarial su reticencia a combatir las profundas transformaciones que había provocado el New Deal: «No hay un solo empresario en este país a quien no preocupe el papel que van a jugar en el futuro unos impuestos que no dejan de crecer; sin embargo, las ideas que tiene para corregir la situación sólo se las cuenta a sus íntimos, que le darán la razón».[163] Incluso el Partido Republicano estaba en buena medida de acuerdo con las políticas keynesianas. El presidente Dwight D. Eisenhower, en una carta personal remitida a su hermano en 1954, confesaba que él mismo aceptaba los términos generales del New Deal: «Si algún partido político intentase abolir la seguridad social o la cobertura por desempleo y suprimir la legislación laboral o los programas agrícolas, nunca más volverías a oír hablar de ese partido. Por supuesto, hay un minúsculo grupo de disidentes que creen que esas cosas se pueden hacer. Entre ellos está H. L. Hunt (seguramente conoces sus antecedentes), otro puñado de millonarios tejanos y algún que otro político o empresario de otras zonas. Su número es insignificante y son unos imbéciles».[164]

Sin embargo, ese grupo que a Eisenhower le parecía insignificante e imbécil iba a empezar muy pronto a reafirmarse. Las reformas conocidas como «la Gran Sociedad», que Lyndon Johnson introdujo en los años sesenta —en especial, la ampliación de la seguridad social para incluir a los ancianos en el programa Medicare—, convencieron a un número cada vez mayor de líderes empresariales de que el Estado empezaba a estar demasiado comprometido con el bienestar de la ciudadanía. También sentían que estaban perdiendo terreno frente al amplio movimiento surgido de las protestas estudiantiles masivas contra la intervención de Estados Unidos en Vietnam y el «poder corporativo». La amenaza que sentían los líderes empresariales queda bien recogida en un memorándum de ocho páginas redactado en 1971 para la Cámara de Comercio de los Estados Unidos por Lewis Powell, un destacado abogado de Virginia miembro de varios consejos de administración (y más tarde, del Tribunal Supremo). El informe, que acabaría teniendo una enorme influencia en círculos empresariales, expresaba la sensación de estar sitiados. Venía a ser una suerte de manifiesto que alertaba al mundo

de los negocios de que «el sistema económico americano está sufriendo un ataque a gran escala» y que este asalto estaba haciéndose fuerte «desde los campus universitarios, los púlpitos, los medios de comunicación, la comunidad intelectual… y desde los políticos». Powell se hacía eco de la denuncia de los empresarios «cobardes» que había hecho anteriormente Goldwater, y les urgía a «dejar de sufrir en el silencio y la impotencia y a lanzar un contraataque».

Powell exponía un exhaustivo plan de contraataque que guarda un parecido poco menos que asombroso con lo que realmente ocurrió. Señalaba que el mundo empresarial tenía influencia, financiaba o era propietario de una gran mayoría de las instituciones académicas, religiosas y mediáticas clave de la sociedad y que debía usar esa ventaja para neutralizar lo que él percibía como una tendencia izquierdista y anti-mercado en esas instituciones. Defendía una intervención explícita del mundo de los negocios en la esfera política, donde, según él, el empresario norteamericano se había convertido «en el gran olvidado». Había que contrarrestar este estado de cosas con medidas concretas —ampliando el «papel de los grupos de presión favorables a los intereses empresariales»— que permitieran recuperar la influencia sobre los gobiernos. Había llegado la hora, decía Powell, de que los empresarios entendieran que «es necesario tener poder político; hay que usarlo de manera agresiva y con determinación, dejando atrás el pudor y la renuencia que han sido tan características de los empresarios norteamericanos».

El manifiesto de Powell tuvo una enorme repercusión en los círculos empresariales, sobre todo después de que se convirtiese en centro de atención nacional cuando fue filtrado a Jack Anderson, un columnista freelance de izquierdas. Sin duda, el memorándum tocaba una fibra sensible, e hizo que algunas de las mayores fortunas del país volvieran a comprometerse políticamente. Como señala el historiador Kim Phillips-Fein, «no todos los empresarios compartían la exaltación de Powell, pero los que sí la compartían empezaron a actuar como una vanguardia y a organizar a los colosos de la industria norteamericana».[165] Junto con Charles y David Koch, quienes habían heredado el gigantesco emporio petrolero Industrias Koch, un puñado de las mayores dinastías

empresariales de Estados Unidos se ofrecieron a inyectar enormes cantidades de dinero para la causa de escorar radicalmente al país a la derecha.

La familia Olin, propietaria de un gigante de la química y de las municiones, financió con decenas de millones de dólares diversos think tanks, organizaciones y programas en importantes universidades con el objetivo de inculcar ideas y soluciones políticas de derechas. Richard Mellon Scaife, heredero de la enorme fortuna Mellon, procedente del negocio bancario, el aluminio y el petróleo, también aportó abundante apoyo financiero a la causa del liberalismo radical y la causa conservadora (como más tarde brindaría apoyo al intento de destitución de Bill Clinton). Joseph Coors, heredero del imperio cervecero, contó que la lectura del memorándum Powell le había «sublevado» y le había llevado a preguntarse por qué los empresarios estaban «cerrando los ojos ante una crisis».[166] Coors fue una figura clave en la creación de la Heritage Foundation, que iba a convertirse en un influyente promotor de ideas pro-capitalistas radicales, así como del «orden moral judeo-cristiano», y que rápidamente atrajo fondos de importantes corporaciones como Dow Chemical, General Motors, Pfizer Mobil o el Chase Manhattan Bank.[167] Los hermanos Du Pont, que tan estrepitosamente habían fracasado con la Liga de la Libertad en los años treinta, volvían a ponerse manos a la obra. El presidente ejecutivo de Du Pont, Charles McCoy, se convirtió en uno de los promotores de la Business Roundtable, un exclusivo grupo de presidentes de compañías estadounidenses punteras que decidieron utilizar su poder económico para influir en los altos cargos del gobierno y los líderes del Congreso.

Los abundantes fondos procedentes de familias y empresas adineradas proporcionaron el capital inicial para crear una imponente infraestructura de nuevas organizaciones, centros de estudios, publicaciones y falsas campañas populares, financiadas por los ricos pero diseñadas para que parecieran auténticos movimientos de base. Con este ingente esfuerzo por remodelar el discurso y la política norteamericanos, la élite acaudalada estaba invirtiendo en una estrategia premeditada y a largo plazo, exactamente lo que Powell había reclamado. Al igual que Hayek y el IEA en Gran Bretaña, los estrategas conservadores

estadounidenses, gracias a sus generosos fondos de guerra, estaban trazando un plan paciente, metódico y en último término sumamente eficaz para volver a hacerse con el control del debate público en Estados Unidos.

En este rápido esbozo de la contrarrevolución organizada contra el keynesianismo y el Estado del bienestar, hemos hecho hincapié en el papel que jugó el gran capital. No cabe duda de que tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos las fuerzas que de manera constante e implacable trabajaron para reducir el Estado del bienestar y las conquistas igualitarias de los primeros años de posguerra estuvieron generosamente financiadas por las grandes fortunas que iban a beneficiarse enormemente de la adopción de políticas más pro-mercado a partir de 1980. Pero, por supuesto, esas grandes fortunas —y los economistas que defendían su programa— no reconocieron jamás que el egoísmo era un elemento importante en la formulación de sus puntos de vista económicos conservadores. Por contra, lo que se decía era que los argumentos para ponerse en manos del mercado y rehuir los programas sociales gestionados por el Estado estaban estrechamente vinculados a la libertad. Hayek se convirtió en el sumo sacerdote del movimiento conservador allá por 1944, cuando sostuvo que la adopción del Estado del bienestar era nada menos que el «camino hacia la servidumbre».

No obstante, es difícil evitar la sospecha de que, en el fondo, lo único que mueve a los conservadores cuando abogan por liberar las fuerzas del mercado es el egoísmo. Como dijo Galbraith en una frase memorable, «el conservador moderno está entregado a uno de los ejercicios de filosofía moral más antiguos de la historia del hombre, a saber: la justificación moral del egoísmo». Ciertamente, no cuesta suponer que esto es así en el caso de individuos inmensamente ricos, como los multi-milmillonarios hermanos Koch, cuyas empresas petroleras se han beneficiado de las campañas, que ellos han financiado, para desmantelar la normativa medioambiental y bloquear la lucha contra el cambio climático. Tal vez sea más difícil suponer que el egoísmo puro y duro es el factor dominante en el caso de un intelectual como Hayek, quien, presumiblemente, podría haberse hecho un nombre a ambos lados

del espectro ideológico.

Dicho esto, resulta fascinante echar un vistazo al intercambio epistolar, recientemente descubierto, entre Charles Koch y Hayek, en el que tratan la cuestión del sistema de seguridad social estadounidense. Uno esperaría que esta correspondencia del año 1973 —desenterrada por el periodista de investigación Yasha Levine en el Archivo Hayek de la Universidad de Stanford— arrojara luz sobre la naturaleza de su oposición a este programa clave de la red de protección social de Estados Unidos. Muy al contrario, los encontramos discutiendo, como si tal cosa, sobre si Hayek podría utilizar la seguridad social norteamericana —y si le cubriría los gastos de una operación de vesícula biliar que necesitaba—, para que así le resultara económicamente más atractivo el puesto que le ofrecían en un centro de estudios californiano financiado por los Koch.[168]

En ningún lugar muestran estas dos personas vergüenza o incomodidad o algún atisbo de ironía ante la idea de que están tratando de aprovecharse de un sistema que han hecho todo lo posible por presentar como la antítesis misma de la libertad. En su libro Los fundamentos de la libertad, publicado en 1960 —el mismo que Margaret Thatcher estampó contra la mesa—, Hayek dedica un capítulo entero, titulado «Seguridad social», a denunciar el impacto moral y económico de esta pieza clave del moderno Estado del bienestar. Sin embargo, como sabemos gracias a su correspondencia con Charles Koch, en la práctica Hayek decidió cotizar a la seguridad social mientras estuvo dando clases en la Universidad de Chicago en los años cincuenta.

Cosa que no molestó lo más mínimo a Koch, un libertario ultraconservador que, junto con su hermano David, ha luchado durante décadas para desmantelar la red de protección social norteamericana (y que en los últimos tiempos ha sido uno de los principales apoyos financieros del movimiento del Tea Party). Cuando descubre que Hayek ha cotizado a la seguridad social, Koch —en lugar de sentirse decepcionado por las flaquezas morales de la figura señera del movimiento ultraconservador— se alegra, ya que ello permitirá a Hayek cobrar las ayudas del moderno Estado del bienestar: «Tal vez le interese la información que nosotros

destapamos a propósito del seguro y otros servicios a los que usted tendrá acceso en este país», escribe Koch. «Puesto que usted cotizó en el programa de seguridad social de Estados Unidos durante cuarenta trimestres completos, tiene derecho a las prestaciones de la seguridad social mientras resida en cualquier lugar del mundo libre. Y además, desde el momento en que entre en Estados Unidos, tiene derecho a asistencia hospitalaria». Koch incluso adjunta, muy atentamente, un folleto del gobierno en el que se explica cómo solicitar las prestaciones de la seguridad social. Difícilmente habría podido encontrarse un funcionario público más servicial.

En cierto modo, estas cartas podrían leerse sin más como un útil resumen de las muchas bondades de un sistema de seguridad social y de lo sensata y benéfica que es su aportación al mundo libre. Pero desde el momento en que conocemos la identidad de los corresponsales, surge inevitablemente la pregunta: ¿por qué estos dos hombres tienen tantas ganas de desmantelar un sistema que claramente ven que funciona bien, y que ayuda a millones de americanos que tienen muchos menos recursos que ellos? Parece que la respuesta más sencilla es que no se preocupan de nadie más que de sí mismos.

Aunque suponga una pequeña digresión, en este punto merece la pena considerar las implicaciones de lo que acabamos de contar a la luz del minucioso análisis de Harry G. Frankfurt, catedrático emérito del departamento de Filosofía de la Universidad de Yale. En un razonado ensayo publicado en la revista Harper's, titulado «Reflexiones sobre la charlatanería», Frankfut trata de desarrollar una teoría filosófica que permita distinguir entre quienes dicen la verdad, los mentirosos y los charlatanes.[169] En pocas palabras, su argumento, tal y como podría aplicarse a nuestro tema, es que quienes afirman que la seguridad social es una amenaza para la libertad mientras se aprovechan alegremente de sus prestaciones, no necesariamente están mintiendo; simplemente, prescinden de la verdad para promover sus planes.

Los mentirosos son personas que dicen falsedades a sabiendas; por el otro lado, los charlatanes no se preocupan realmente de la veracidad de sus afirmaciones. Cuando Koch descubrió que Hayek cumplía los requisitos para recibir las prestaciones de la seguridad

social, no se sintió horrorizado por las implicaciones que eso tenía para la libertad personal de Hayek, como tampoco le preocupó que el santo patrón del capitalismo del laissez-faire pudiera terminar atrapado en algún camino de servidumbre. Es difícil no llegar a la conclusión de que las reivindicaciones de la derecha sobre la naturaleza contraria a la libertad de la seguridad social no son más que afirmaciones vacías encaminadas a promover una agenda más ambiciosa. Neoliberales y ultraconservadores alegan una serie de consecuencias económicas y políticas y hacen ver que ellos simplemente están preocupados por dichos efectos. En realidad, no parece que estas cosas les preocupen en absoluto.

Cuando el mundo de los negocios insiste en que el camino hacia la libertad pasa por la supresión de la seguridad social —o que unos impuestos bajos para los inversores se traducen en crecimiento económico para todos—, no adoptan estas posturas porque estén engañados o desinformados; ni siquiera porque crean que son verdad. Las adoptan porque —por decirlo en términos filosóficos— son unos charlatanes avariciosos y manipuladores a quienes sólo preocupa maximizar su riqueza y su poder, o los de aquellos a cuyo servicio están.

■

[136] Citado en Paul Addison, The Road to 1945, Jonathan Cape, Londres, 1975, p. 130.

[137] Nicholas Timmins, The Five Giants: A Biography of the Welfare State, HarperCollins, Londres, 1995, pp. 25, 44. [Hay edición en castellano: Los cinco gigantes: una biografía del Estado de Bienestar, Servicio de publicaciones del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 2001. Traducción de Santiago Borrajo Iniesta.]

[138] Citado en ibíd., p. 25.

[139] Richard Cockett, Thinking the Unthinkable: Think-Tanks and the Economic Counter-Revolution 1931 to 1983, HarperCollins, Londres, 1994, p. 62.

[140] Citado en Timmins, The Five Giants, p. 47.

[141] Michael Sullivan, The Development of the British Welfare State, Prentice Hall, Hemel Hempstead, 1996, p. 29.

[142] Ibíd., p. 31.

[143] Timmins, The Five Giants, p. 62.

[144] T. H. Marshall, Citizenship and Social Class and Other Essays, Cambridge University Press, Cambridge, 1950, pp. 10-18. [Hay edición en castellano: T. H. Marshall y Tom Bottomore, Ciudadanía y clase social, Alianza Editorial, Madrid, 1998. Traducción de Josefa Linares de la Puerta.]

[145] Timmins, The Five Giants, p. 247.

[146] Colin Leys, Politics in Britain: From Labourism to Thatcherism, Verso, Londres, 1989, p. 68.

[147] Ibíd., p. 179.

[148] Angus Calder, The People's War, Pimlico, Londres, 1992, p. 322.

[149] Leys, Politics in Britain, p. 68.

[150] John Kenneth Galbraith, The Great Crash 1929, Houghton Mifflin, Boston, 1961, p. 7. [Hay edición en castellano: El crash de 1929, Ariel, Barcelona, 2013. Traducción de Ángel Abad Silvestre.]

[151] David Madland, Growth and the Middle Class, Democracy: A Journal of Ideas, núm. 20, primavera de 2011.

[152] Frederick Solt, Economic Inequality and Democratic Political Engagement, American Journal of Political Science, vol. 52, núm. 1, enero de 2008, pp. 48-60.

[153] Alan S. Blinder, The Anatomy of Double-Digit Inflation in the 1970s, en Robert E. Hall (ed.), Inflation and its Effects, University of Chicago Press, Chicago, 1982, p. 261.

[154] Cockett, Thinking the Unthinkable, pp. 25-34.

[155] Timmins, The Five Giants, p. 167.

[156] Cockett, Thinking the Unthinkable, pp. 102-103.

[157] Comentario de Hayek, citado en ibíd., p. 104.

[158] Ibíd., p. 122.

[159] Fisher, citado en ibíd., pp. 123-124.

[160] Citado en ibíd., p. 176.

[161] Citado en ibíd., p. 174.

[162] Ibíd., p. 307.

[163] Citado en Kim Phillips-Fein, The Invisible Hand, W. W. Norton & Company, Nueva York, 2009, p. 119.

[164] Dwight D. Eisenhower, en L. Galambos y D. van Ee, The Papers of Dwight David Eisenhower, doc. 1147.

[165] Phillips-Fein, The Invisible Hand, p. 165.

[166] Lee Edwards, The Power of Ideas, Jameson, Ottawa, IL, 1997, p. 9.

[167] Phillips-Fein, The Invisible Hand, p. 169-172.

[168] Yasha Levine y Mark Ames, Charles Koch to Friedrich Hayek: «Use Social Security!»[Charles Koch a Friedrich Hayek: «¡Utilice la Seguridad Social!»], The Nation, 27 de septiembre de 2011.

[169] Harry G. Frankfurt, Reflections on Bullshit, Harper's, febrero de 1987. Posteriormente, Frankfurt desarrollaría su teoría en un libro que se convirtió en un éxito de ventas, On Bullshit, publicado por Princeton University Press en 2005. [Hay edición en castellano: On Bullshit: sobre la manipulación de la verdad, Paidós Ibérica, Barcelona, 2008. Traducción de Miguel Candel Sanmartín.]

10

Reforma de la lotería ovárica

A los ricos les ha ido tan bien en las últimas décadas que es fácil perder de vista el hecho de que no siempre tuvieron una posición tan dominante. En la época pos-Depresión, entre 1940 y 1980, vieron reducida notablemente su hegemonía a causa de los impuestos progresivos, la regulación estatal y el fortalecimiento de los trabajadores. El resultado fue una distribución mucho más igualitaria de los beneficios en los primeros años del periodo de posguerra, cuando se asistió a una mejora radical de la seguridad económica y del bienestar de los ciudadanos de a pie. Sin embargo, mientras que los países europeos (en especial los países nórdicos) han conservado e incluso desarrollado aún más este modelo igualitario, los países anglosajones lo han desechado en gran medida, dejando a decenas de millones de sus ciudadanos en una situación de vulnerabilidad económica y con menos perspectivas de futuro que sus padres.

La igualdad económica que se logró en la época de posguerra (que se mantiene actualmente en los países nórdicos) fue una conquista extraordinaria, sin parangón en la historia contemporánea de Occidente. En muchos sentidos, puede verse como la culminación de siglos de luchas en favor de mejores condiciones para la gente normal, luchas que se remontan a los Diggers y al resto de movimientos sociales pioneros que vimos en el capítulo 6. Ilustra igualmente algo que a menudo se olvida en el debate actual: que el dominio de los ricos no es una ley de la naturaleza. El escritor norteamericano Sam Pizzigati subraya este hecho evidente, pero que ya es costumbre pasar por alto, y documenta el triunfo del pueblo sobre la plutocracia en la América de posguerra en un libro que ha titulado muy acertadamente No siempre ganan los ricos.

Lo que llama la atención es el poco interés que muestran políticos, economistas y expertos en el extraordinario avance de la igualdad económica al que se asistió durante el periodo de posguerra, así como en la posibilidad de copiar hoy aquellos logros. Esta falta de interés es particularmente llamativa porque, como hemos comentado más arriba, el periodo que va de 1940 a 1980 fue asimismo una época de prosperidad sostenida, lo que indica que impuestos altos y regulación estatal son compatibles con el crecimiento económico, e incluso lo fomentan. Esta poderosa combinación de altos niveles de igualdad y altos niveles de crecimiento económico explica por qué a veces se designa aquella época como la «edad dorada del capitalismo». ¿Por qué, entonces, quienes dan forma a nuestra economía muestran tan poco interés en reproducir un sistema que trajo beneficios tan notables a una franja tan amplia de la población? Sin lugar a dudas, la respuesta sería que la globalización ha cambiado radicalmente las cosas, que la sociedad igualitaria de aquella época ahora no tendría capacidad para competir en la economía global. Pero, una vez más, los países nórdicos ponen de manifiesto lo falaz de semejante argumento.

Esta falta de interés —cuando no de la más elemental curiosidad— es especialmente sorprendente en el caso de los economistas. Al fin y al cabo, son profesionales que, supuestamente, se dedican al estudio de la economía. Sin embargo, los economistas de la corriente dominante, si bien se presentan como científicos comprometidos con el conocimiento objetivo, en las últimas décadas se han ido alineando cada vez más con los intereses de los ricos. Y lo han hecho, como sostienen Norbert Haring y Niall Douglas, eliminando del análisis económico el estudio del poder. En Los economistas y el poder, estos autores examinan «cómo hemos pasado de una ciencia económica que trataba el poder económico relativo como una importante variable y consideraba la distribución de rentas resultante como un problema central de la disciplina, a una ciencia que minimiza el papel del poder y que, de manera expresa, renuncia a tratar los problemas distributivos».[170] En efecto, la economía dominante pasa en gran medida por alto el problema del poder y desprecia los esfuerzos por reducir la desigualdad; en su lugar, se encierra en modelos económicos que ponen el acento en las preferencias de los consumidores dentro de un sistema económico de libre mercado. Como consecuencia de

ello, los economistas, que gozan de una enorme influencia en el debate público y en la toma de decisiones, no sólo son incapaces de analizar cómo podríamos lograr una sociedad más igualitaria, sino que en realidad refuerzan la idea de que semejante objetivo está fuera de lugar.

Sin embargo, tal y como hemos defendido a lo largo de este libro, ese objetivo no está fuera de lugar, y además es algo que se necesita de manera urgente. Tener el control de los recursos económicos es un elemento vital para la libertad y el empoderamiento de nuestras sociedades. Los ricos lo saben, y esa es la razón por la que protegen con tanto celo sus sustanciosos ingresos y su riqueza. Aplicando una estrategia muy agresiva, en los últimos años han conseguido poner en práctica una serie de políticas que han desviado una parte cada vez mayor de la renta nacional hacia sí mismos, lo que ha tenido un impacto negativo en las vidas de millones de ciudadanos, a los que han privado del bienestar material básico y, de este modo, de la posibilidad de participar de manera integral en la vida social. Y lo que es aún peor, todo esto ha provocado el regreso de la plutocracia, lo que socava la capacidad de la colectividad para proteger sus propios intereses, incluyendo incluso la viabilidad de los ecosistemas terrestres.

Por suerte, hay herramientas para lograr una sociedad más igualitaria; por ejemplo, los impuestos. Los ricos saben que el sistema fiscal es un poderoso instrumento democrático y en consecuencia se han dedicado a vilipendiar y denigrar de manera incansable cualquier tipo de impuesto. Complicando y tergiversando los problemas relacionados con los impuestos, han intentado que la población los vea como el enemigo. En particular, y con la ayuda del gremio de los economistas, los ricos se han afanado en convencer a la opinión pública de que unos tipos tributarios más altos para los ricos de alguna manera perjudican el interés general, y eso a pesar de que los datos indican claramente lo contrario. Reivindicar la importancia de una herramienta como el sistema tributario es, pues, un primer paso decisivo en la lucha por la democracia y por una mayor igualdad.

A primera vista, parece obvio que todo el mundo debería odiar los

impuestos. Al fin y al cabo, obligan a la gente a pagar. Sin embargo, no parece que otras cosas que obligan a la gente a pagar generen el mismo rechazo; por ejemplo, la cuenta del supermercado o la que te traen después de comer en un restaurante. Por supuesto, en esas situaciones la gente paga por bienes y servicios que recibe. Pero cuando paga impuestos también está pagando por bienes y servicios que recibe, y que son cuando menos igual de importantes para su bienestar: educación, atención médica, pensiones, policía y bomberos, seguridad nacional, carreteras, puentes, canales, bibliotecas, museos, parques, sistemas de alcantarillado, recogida de basuras, inspección alimentaria, control de enfermedades, etcétera. El éxito del lobby anti-impuestos radica en su habilidad para separar a ojos de la opinión pública los impuestos de la multitud de servicios y necesidades que se pagan con ellos, y que la opinión pública valora de veras.

Estos esfuerzos, ejemplificados en el Día sin impuestos, sencillamente pasan por alto el hecho de que los ciudadanos obtienen cosas a cambio de los impuestos, y en su lugar ponen el acento exclusivamente en la cantidad de impuestos que pagan. El Día sin impuestos —surgido en Estados Unidos a instancias de la Tax Foundation, financiada con dinero procedente de la patronal, y que en Gran Bretaña promueve el Instituto Adam Smith— designa el día del año en el que una familia media ya ha ganado lo suficiente como para tener completamente pagados los impuestos de todo un ejercicio; sólo entonces se considera que uno ha dejado de «trabajar para la Administración». ¿Cabe decir, entonces, que durante el resto del año la ciudadanía estará trabajando para Carrefour, H & M, Amazon, Zara y el resto de sitios donde gastan su dinero?

Desde luego, es preciso reconocer una gran diferencia: la gente elige comprar en esos establecimientos, mientras que los impuestos no son opcionales. Pero el intento de los activistas anti-impuestos de presentar cualquier tributo como una coacción, oculta su naturaleza esencialmente democrática. Los impuestos son el resultado de decisiones que se toman a través del sistema democrático, en el que todos tenemos oportunidad de participar. Por esa vía, hemos decidido pagar colectivamente ciertos bienes y servicios porque los consideramos importantes, y porque si tuviéramos que adquirirlos

de manera individual en el mercado costarían mucho más y sería mucho más difícil proveerlos. En lugar de ver los impuestos como una negación de la libertad, deberíamos verlos como una parte esencial de la condición de ciudadanía en una sociedad democrática libre. En realidad, recaudar dinero de forma colectiva a través del sistema fiscal, para luego decidir colectivamente en qué se gasta, constituye el fundamento mismo de la democracia. Se trata de funciones centrales de un autogobierno popular.

En este punto cabría añadir que la dependencia, cada vez mayor, que muestran nuestras instituciones públicas de la caridad —más que de la financiación vía sistema tributario— ha tenido el efecto de socavar el autogobierno y la democracia. La caridad ha ido adquiriendo más y más importancia al mismo tiempo que bajaban los ingresos por impuestos a los ricos, lo que ha sumido a hospitales, universidades, museos, bibliotecas y otras instituciones públicas esenciales en la falta de liquidez y las ha hecho dependientes de los donativos de los ricos. Pero recaudar dinero de los ricos por medio de la caridad es muy diferente a recaudarlo vía impuestos. Cuando el dinero se recauda a través del sistema tributario, es la población quien decide de manera colectiva cómo hay que gastarlo. Cuando los ricos donan dinero, son ellos quienes toman las decisiones fundamentales sobre cómo y dónde se gastará el dinero, qué causas y qué instituciones obtendrán ayuda y cuáles quedarán desatendidas. Entre otras cosas, esto ha supuesto el abandono de algunas instituciones dirigidas principalmente a ayudar a pobres e indigentes. Los patrocinadores ricos han mostrado mucho menos interés en construir centros comunitarios, piscinas o centros de desintoxicación en barrios deprimidos que en hacer contribuciones a las universidades donde estudiaron, a hospitales o a auditorios, donde sus nombres suelen quedar estampados en letras bien grandes en edificios en los que sus iguales podrán verlos.

La caridad también otorga a los ricos una considerable influencia sobre las instituciones concretas que financian, lo que reduce aún más el control democrático de la sociedad, problema particularmente grave cuando se trata de instituciones académicas, que, en una democracia, han de jugar un papel central como centros de pensamiento crítico, en los que se ha de poder escudriñar

y cuestionar las ortodoxias dominantes y las estructuras de poder.

El desafío a la independencia académica —a medida que disminuyen los ingresos fiscales y las universidades públicas se vuelven más dependientes de la filantropía— pone de relieve el importante papel que los impuestos desempeñan en una democracia. Este papel, tan poco reconocido hoy en día, estaba muy presente en tiempos pasados, cuando los impuestos se consideraban piedra angular de la libertad y el autogobierno. En Estados Unidos, la divisa «sin representación no hay impuestos» se convirtió en el grito de guerra de la Revolución americana, lo que muestra a las claras la conexión que establecían los rebeldes de las colonias entre impuestos y democracia. De manera similar, Adam Smith, filósofo escocés del siglo XVIII y fundador de la escuela clásica de economía, rechazaba las sugerencias que algunos esgrimían en su época y según las cuales los impuestos eran «emblemas de servidumbre». Como dijo en La riqueza de las naciones, «cualquier impuesto […] es, para el que paga, un emblema, no de servidumbre, sino de libertad. Denota que está sujeto a gobierno, ciertamente, pero que, siendo él propietario de algo, no puede ser a su vez propiedad de un amo».[171]

En el desarrollo y promoción de la feroz ideología anti-impuestos actualmente vigente fue fundamental la aparición de una escuela de pensamiento conocida como «teoría de la elección pública».

Los teóricos de la elección pública toman prestada del pensamiento económico su premisa central, según la cual los seres humanos están movidos exclusivamente por el egoísmo personal, la avaricia y el ansia de acumulación de bienes. Básicamente, lo que hacen estos autores es ampliar los presupuestos de la teoría económica moderna a la esfera política, insistiendo en que todos los participantes en los procesos políticos (votantes, políticos, funcionarios) sólo están interesados en —y sólo son capaces de— actuar en su propio interés. Como han hecho notar Hugh Stretton y Lionel Orchard, los teóricos de la elección pública han tratado de «convencer a la gente de que la avaricia material es, y seguirá siendo inevitablemente, la

motivación única, predominante y natural de su conducta política, económica y social».[172] De manera que la idea de que un gobierno podría representar una suerte de «interés general» más amplio se considera ingenua, cuando no fraudulenta. Según estos teóricos, no puede haber un «interés público», sólo un conjunto de deseos y preferencias individuales.

Descartada de este modo la idea de un interés general, los teóricos de la elección pública abogan simplemente por maximizar los derechos del individuo y por limitar el poder del Estado de interferir en ellos, en particular por medio de los impuestos. Sostienen que no debe permitirse que los gobiernos utilicen el sistema tributario para redistribuir las rentas, puesto que ello faculta a la mayoría para perseguir su propio interés de manera injusta, a expensas de la minoría rica. Para impedir tal cosa, algunos de los defensores de esta teoría en Estados Unidos han llegado a reclamar garantías constitucionales concretas contra la ley de la mayoría en el terreno de los impuestos. Ni que decir tiene que buena parte de la élite económica ve con muy buenos ojos esta propuesta de proscribir de facto a las masas del ejercicio de su potestad democrática en este campo fundamental.

El impacto de los teóricos de la elección pública ha sido notable. Aunque sus escritos son en su mayoría muy técnicos y resultan difíciles de comprender fuera del mundo académico, han proporcionado una base de apariencia científica para respaldar la reivindicación conservadora de un Estado más pequeño y unos impuestos más bajos.

Sin embargo, las necesidades de los seres humanos son más complejas y variadas de lo que la teoría de la elección pública supone. En concreto, esta teoría es incapaz de dar cuenta de nuestra naturaleza profundamente social, aspecto éste de la conducta humana que ha quedado acreditado tras décadas de investigación en el campo de las ciencias sociales, en particular en psicología, antropología y sociología. Esta naturaleza sumamente social explica la tendencia de los seres humanos a medir sus logros en función de los de los demás, a ser perfectamente conscientes de su estatus y su rango en la jerarquía social. También indica que los humanos tienen una profunda necesidad de vivir en comunidad. De un modo

natural, tratan de vincularse a otras personas y de ser aceptados por ellas. Desean pertenecer a una colectividad más grande —ya sea una familia, un clan, una banda, un club, una red social o la sociedad en general—; y, como parte del grupo, normalmente participarán y contribuirán de buena gana.

Karl Polanyi, antropólogo e historiador de la economía, sostenía que este aspecto social es el rasgo más constante del comportamiento humano y que es claramente perceptible en todos los continentes y a través del tiempo. Al hacer hincapié en este aspecto social, Polanyi no está diciendo que las personas no sean egoístas. Los seres humanos se preocupan primeramente de su propio bienestar, aunque no exclusivamente. Sin embargo, la importancia concedida a su propio bienestar no significa que su motivación sea predominantemente materialista. Al contrario, Polanyi sostenía que el bienestar de los individuos depende en gran medida de sus relaciones sociales, así como de la conservación y la viabilidad de sus comunidades, lo cual indica que el mantenimiento y el fortalecimiento de dichas comunidades —vía la mejora de su cohesión social, la conservación de sus infraestructuras físicas y la protección frente a amenazas (como el calentamiento global y otras catástrofes medioambientales) que sólo pueden afrontarse colectivamente— resulta en última instancia tan importante para los seres humanos como sus adquisiciones materiales individuales.

Bajo la ortodoxia neoliberal que ha dominado la sociedad angloamericana durante varias décadas, estas necesidades sociales y colectivas no han recibido la atención que merecen, y han quedado relegadas a un segundo plano frente a los supuestos dictados del mercado y el fomento de la acumulación de riqueza individual. Pero si las necesidades sociales y el deseo de que haya comunidades viables están tan profundamente arraigados en los seres humanos como Polanyi y otros sugieren, esta atención tan intensa concedida al deseo de posesión material individual puede que no sea tan emancipadora como se pretende. Al contrario, bien puede ser que esté privando a los seres humanos de algo verdaderamente esencial para su estructura profunda de seres sociales.

Aunque dedicarse a la adquisición material nos parezca perfectamente natural y normal, Polanyi señalaba que, a lo largo de

la historia, las sociedades normalmente han concedido máxima prioridad a otros objetivos, como la adoración de figuras religiosas, la conmemoración de símbolos culturales o la honra de la valentía en el campo de batalla. Hasta el surgimiento del capitalismo en algunas zonas del mundo occidental a comienzos del siglo XVI, lo que se conoce como el «motivo económico» de la adquisición material era sencillamente un aspecto entre otros muchos de la vida de la comunidad, y no se le prestaba especial atención. De hecho, hasta el siglo dieciocho, ni siquiera había un término específico para designar «la economía»; simplemente, se consideraba que el bienestar material de la comunidad era parte de su bienestar general.

En las sociedades tradicionales, los vínculos comunitarios conllevaban cierto sentido de la responsabilidad hacia los demás, una disposición a compartir que impedía que los miembros del grupo pasaran hambre. Aunque había frecuentes periodos de escasez —causados por amenazas externas como la guerra, la peste o las sequías—, en las sociedades tradicionales el principio de que en una comunidad nadie podía pasar hambre prevalecía, según Polanyi, «en prácticamente cualquier tipo de organización social». [173] Incluso en sociedades feudales, los campesinos, que tenían que trabajar duramente en enormes propiedades controladas por una nobleza rica, gozaban de una serie de «derechos comunes» que les daban acceso a tierras y recursos suficientes para cubrir sus necesidades básicas (si bien a un nivel muy modesto).

Estos datos sugieren que la cooperación y el reparto de recursos —algo que puede llevarse a cabo de forma eficiente a través del sistema fiscal— pueden ser una tendencia natural en los seres humanos, conectada con nuestra naturaleza de animales sociales. Polanyi sostiene que, con el surgimiento del capitalismo, hubo un intento premeditado de eliminar las prácticas ancestrales de reparto y de sustituirlas por un comportamiento basado en el cálculo personal. Mientras que las sociedades tradicionales y feudales desalentaban la codicia y el materialismo de la gente porque representaban una amenaza para el bien común, el capitalismo fomentó activamente estos rasgos, alimentándolos y estimulándolos, y elevándolos, de hecho, a la condición de elemento clave y principio rector de la sociedad. Al mismo tiempo, el nuevo sistema

capitalista abandonaba el imperativo tradicional del vínculo social, hasta el punto de permitir que los miembros de la comunidad pasaran hambre. En realidad, con el capitalismo la amenaza del hambre se convirtió en una estrategia deliberada, en un medio para empujar a los campesinos al trabajo, incluso en las terroríficas condiciones de las nuevas minas y factorías. (El hambre era lo que hoy en día se llamaría un «incentivo laboral».) Rompiendo con siglos de historia, el capitalismo introdujo la idea de utilizar la escasez y la privación como herramienta de control e ingeniería social.

La opinión general en el mundo occidental de hoy es que el capitalismo es un factor clave de nuestra evolución como especie hacia un modo de vida más avanzado. Sin embargo, Polanyi nos recuerda que el capitalismo, que se desarrolló gracias al ascenso de la burguesía en la Inglaterra del siglo XVII, fue especialmente despiadado en sus primeros estadios y, durante mucho tiempo, no fue bienvenido ni aceptado por la mayoría de la gente. Por el contrario, fue tan perjudicial y tuvo un efecto tan devastador en la vida de tal cantidad de personas que muchos trataron de resistirse a su implantación por todos los medios, y no fueron pocas las veces en que derribaron, con horcas y azadas, las vallas que rodeaban los campos recién cercados.

La resistencia contra el capitalismo desenfrenado prosiguió bajo diversas formas durante siglos, y todavía continúa. Sin esta resistencia, en la que algunos ciudadanos buscan «la protección de la sociedad», nada habría frenado los peores abusos de los primeros tiempos del capitalismo, cuando se obligaba a los chiquillos a trabajar toda la noche en fábricas y minas o a meterse dentro de chimeneas ennegrecidas para hacer de desatascadores humanos. Polanyi describe el proceso que ha tenido lugar en los últimos siglos como un «doble movimiento», en el que cada paso hacia la implantación del capitalismo era contrarrestado por el esfuerzo decidido de un gran numero de personas por protegerse a sí mismas de los efectos perjudiciales de esos cambios.

Aunque estas acciones no detuvieron la consolidación del capitalismo, como movimiento de resistencia condujo finalmente a la creación del moderno Estado del bienestar, con sus protecciones

laborales y sociales. Lo cual, sin duda, ha contribuido a moderar los peores excesos del capitalismo, aunque algunos países los han moderado más que otros. El sistema fiscal progresivo ha sido un elemento central de este Estado del bienestar, pues ha permitido financiar sus programas y distribuir las rentas de una manera más igualitaria de lo que los sistemas de mercado implantados bajo el capitalismo permiten normalmente. El Estado del bienestar y la fiscalidad progresiva han contribuido en gran medida a restaurar la dimensión social que el capitalismo salvaje deja completamente de lado.

Es este bastión de la fiscalidad progresiva y las protecciones del Estado del bienestar lo que los neoliberales se han propuesto derribar. Pero su lucha descansa en una premisa muy endeble: que el comportamiento humano se reduce a la codicia y el ansia de posesión individuales. Semejante idea es desmentida por la aplastante evidencia de que los humanos son animales profundamente sociales. Como tales, el deseo de protegerse a sí mismos y a sus comunidades de la fuerza devastadora de la codicia desatada es cuando menos tan natural —e históricamente evidente en la resistencia al capitalismo desenfrenado— como su infinito deseo de acumular posesiones materiales. En lugar de elevar la avaricia a una condición totémica o sagrada, como hace el movimiento neoliberal, parecería más acorde con las necesidades humanas tratar el impulso hacia la posesión material simplemente como un aspecto más del comportamiento humano; un aspecto que puede liberar una energía útil, pero que, si no encuentra restricciones, puede causar un enorme daño a la estructura social de la que depende una buena parte del bienestar de los seres humanos. Como señaló de manera muy elocuente el historiador británico R. H. Tawney, «la tiranía de los apetitos económicos es tan despiadada, tiene tal propensión a engrandecer el imperio del interés económico, que es razonable pensar que una doctrina que los encierra en su esfera propia, y los convierte en el criado, no en el amo, de la civilización, constituye […] un elemento permanente de cualquier filosofía sensata.»5[174]

Seguramente el argumento más poderoso de cuantos ha esgrimido

el movimiento anti-impuestos en los últimos años ha sido la idea de que los impuestos son excesivamente coercitivos, que representan un ataque contra la libertad.

Sin embargo, fue precisamente el hecho de que la fiscalidad no supone ninguna coerción lo que llevó al malogrado Henry Simons, uno de los fundadores de la Escuela de Chicago, a apoyar el sistema progresivo del impuesto sobre la renta. En los últimos años, la mayoría de los argumentos de Simons sobre este tema se han pasado por alto, pero merecen que los consideremos aquí brevemente. Simons, que se tenía a sí mismo por un liberal radical y que sigue siendo venerado por muchos conservadores, defendía la fiscalidad progresiva como parte de su sólida fe en las bondades del capitalismo. Admitía que el capitalismo sólo puede sobrevivir en una democracia si el grueso de la población se beneficia de él, lo cual obliga a la redistribución de sus recompensas, que de otro modo acaban concentrándose en manos de una minoría.

Simons sostenía que la fiscalidad progresiva era la mejor manera de lograr la necesaria redistribución, ya que implicaba el menor grado posible de intromisión estatal en el mercado. Al fin y al cabo, los impuestos no interfieren con la capacidad del mercado de determinar el valor y asignar recursos a través del mecanismo del precio, que son los rasgos fundamentales de la economía de mercado. Que haya impuestos no significa que tenga que haber un funcionario estatal imponiendo medidas que interfieren con los elementos básicos de la oferta y la demanda. «No suponen una perturbación apreciable del sistema en su conjunto», señalaba Simons en su texto clásico de 1938, Impuesto sobre la renta de las personas físicas.[175] Con posterioridad siguió desarrollando este tema, y en Política económica para una sociedad libre hacía hincapié en que la fiscalidad progresiva consigue llevar a cabo la redistribución sin afectar a la libertad: «Lo que a los libertarios nos importa es preservar los procesos básicos del libre intercambio y que las medidas igualitarias se superpongan a esos procesos, efectuándose la redistribución a posteriori y no durante el proceso de producción y en el curso de las transacciones comerciales».[176]

En este punto, podría añadirse que nada menos que un peso pesado de la ideología conservadora como Adam Smith apoyaba la

tributación —e incluso una tributación rigurosa para los ricos—, cosa que a más de uno puede que le sorprenda, teniendo en cuenta que en los últimos tiempos los neoliberales se han apropiado en gran medida del legado de este autor. Aunque se las han arreglado para sacar de contexto fragmentos de su obra y presentar La riqueza de las naciones como un manifiesto en defensa del capitalismo salvaje, Adam Smith fue un filósofo preocupado por las consecuencias sociales del incipiente capitalismo industrial, y en especial por los peligros de la desigualdad. Desde el principio hasta el final de su obra maestra, Smith defiende sistemáticamente los derechos de los trabajadores frente a los de los comerciantes e industriales, y expresa su pesimismo frente a los intereses del mundo de la empresa cuando, en un pasaje célebre, anota que «las gentes de un mismo negocio rara vez se reúnen, siquiera por regocijo o pasatiempo, sin que su conversación desemboque en conspiración contra el público».

Lejos de negar la legitimidad de gravar los ingresos, Adam Smith dedica una buena parte de La riqueza de las naciones a discutir la mejor manera de recaudar impuestos, y afirma repetidas veces que prefiere desplazar la carga de los pobres a los ricos. Se opone rotundamente, por ejemplo, a un impuesto concreto —muy habitual en su época— que se basaba en el número de ventanas de una casa. «La principal objeción contra cualquier impuesto de este tipo es su desigualdad, y desigualdad de la peor especie, pues que generalmente ha de recaer con mucha mayor severidad sobre los pobres que sobre los ricos. Una casa con una renta de diez libras en una aldea puede tener más ventanas que una casa de Londres con una renta de quinientas; y sin embargo, el habitante de aquélla seguramente será mucho más pobre que el de ésta».[177] Smith reclamaba peajes más altos para los carruajes de lujo que para las carretas de carga, y así «la indolencia y la vanidad de los ricos [puede] contribuir de una manera muy sencilla al auxilio de los pobres». De hecho, aunque su obra es anterior a la introducción de los impuestos sobre la renta, anticipó y defendió claramente la idea de una fiscalidad progresiva: «Parece bastante juicioso que los ricos tengan que contribuir al dispendio público, no sólo en proporción a sus ganancias, sino algo más que en proporción».[178]

Dado el éxito que ha tenido en los últimos tiempos el movimiento conservador a la hora de dirigir la ira de la población contra los impuestos, no se podrá reconstruir un sistema tributario verdaderamente progresivo mientras no se haga ver el carácter interesado de los argumentos que esgrimen los fanáticos anti-impuestos, y se vuelva a valorar la importancia que tiene la fiscalidad para la democracia. Tanto el movimiento Ocupa Wall Street como el movimiento Uncut-Reino Unido han iniciado esta tarea.

No se trata tanto de crear una nueva manera de pensar como de recuperar conceptos muy arraigados de justicia y democracia, nociones que, si bien han sufrido todo tipo de ataques en los últimos años, fueron defendidas inicialmente por algunos de los pensadores más destacados de la época moderna —entre ellos, Adam Smith, John Stuart Mill y Oliver Wendell Holmes hijo— y tuvieron amplia aceptación en los países anglosajones durante los primeros años del periodo de posguerra. En esencia, los impuestos consisten en crear de manera colectiva cosas valiosas para una democracia. Como dijo Holmes, antiguo miembro del Tribunal Supremo de los Estados Unidos, en un frase para recordar, «los impuestos son el precio que pagamos por la civilización». Cabría añadir que también son el precio que pagamos por pertenecer a la comunidad y por ser ciudadanos de una democracia.

De modo que quienes eluden su pago por medio del engaño merecen nuestro desprecio, pues se trata de miembros antisociales de la comunidad. En las últimas décadas, el fraude e incluso la evasión fiscal se han convertido en algo socialmente aceptado. Ha surgido una floreciente industria de profesionales de los impuestos que buscan los resquicios legales y que ofrecen a sus clientes formas cada vez más creativas de sortear o subvertir la norma, entre las que se cuenta la ocultación de activos en paraísos fiscales. Lo que más llama la atención es que esta próspera industria y quienes participan de ella —tanto los profesionales como sus clientes—, que defraudan a la comunidad unos ingresos que hacen mucha falta, no hayan suscitado (al menos, no hasta hace poco) un verdadero escándalo público.

Puestos a considerar la necesidad de cambiar ciertas actitudes

sociales, hay otra actitud que es urgente modificar: la aceptación de la codicia excesiva. Parte del credo impuesto por la revolución empresarial conservadora de las últimas décadas ha sido la tolerancia hacia, cuando no el fomento de, la avaricia individual ilimitada. En lugar de ver el egoísmo extremo como algo grosero y antisocial, ha habido una tendencia a tratar a los más codiciosos como héroes y como líderes, a presentarlos en los medios de comunicación y en las listas de personas más ricas y famosas como individuos dignos de admiración. Esta aprobación de la codicia ha dado luz verde para que los consejos de administración premien con bonus cada vez más cuantiosos a los ejecutivos, y ha animado a los legisladores a ofrecer desgravaciones fiscales cada vez más generosas al segmento de mayores ingresos, con la idea de que el sistema tributario debe recompensar a estos tiburones.

Y sin embargo, semejante fomento de la codicia —que supuestamente se basa en la idea de Adam Smith de que la búsqueda del interés individual beneficia a todos— es en realidad una crasa tergiversación de la visión general del filósofo escocés, quien criticó de manera contundente a los ricos y los poderosos. Como dejó escrito en su Teoría de los sentimientos morales, «esta disposición a admirar, y casi idolatrar, a los ricos y poderosos, y a menospreciar, o, cuando menos, a desatender a las personas de condición pobre y humilde […] es […] la más grande y universal causa de corrupción de nuestros sentimientos morales.»[179] Recuperar un saludable desprecio hacia la codicia excesiva y la desigualdad extrema —un poco en la línea de la crítica smithiana— contribuiría a restaurar un planteamiento más sensato con respecto a la concentración injustificada de riqueza, y representaría un importante elemento de control social para los consejos de administración y los legisladores.

Aunque los conservadores han hecho todo lo posible por borrar el concepto de sociedad como comunidad, así como la noción de que los impuestos son una expresión de ciudadanía, es fundamental que recuperemos estas ideas tan poderosas. He aquí, a modo de ilustración, dos comentarios personales —el primero, de un exitoso hombre de negocios estadounidense; el segundo, de la escritora y multimillonaria J. K. Rowling— que ponen en perspectiva la cuestión de los impuestos de una manera muy convincente.

Martin Rosenberg, empresario de software radicado en Nueva York, explica por qué apoya la campaña para mantener el impuesto de sucesiones en Estados Unidos:

Mi fortuna no es sólo producto de mi trabajo. También es consecuencia de una economía fuerte y de mucha inversión pública, tanto en otros como en mí.

Tuve una buena educación y pude utilizar bibliotecas y museos gratuitos que han costeado otras personas. Fui a la universidad gracias a la ley del soldado[180] e hice mis estudios de posgrado en informática y programación gracias a una beca estatal, costeada por otras personas. Durante los veinticinco años en que di clases en la Universidad de Syracuse, el gobierno apoyó mis investigaciones con numerosas subvenciones, que, nuevamente, costeaban otros.

Las investigaciones que llevé a cabo en la universidad fueron la base para Syracuse Language Systems, la compañía que fundé en 1991 junto con un puñado de licenciados y mi hijo Larry. Vendí la empresa en 1998 y poco después puse en marcha una nueva compañía, Glottal Enterprises. Estas empresas se beneficiaron de la expansión impulsada por los avances tecnológicos: una expansión alimentada por la permanente inversión pública y privada…

He podido mantener a mi familia sin estrecheces. Cuando muera, espero que los impuestos sobre mi herencia ayuden a financiar el tipo de programas de los que yo y otras personas de origen humilde nos hemos beneficiado: una buena educación, dinero para investigación e inversiones destinadas a comunidades desfavorecidas. Me gustaría que todos los americanos tuvieran las mismas oportunidades que yo tuve.[181]

A continuación, J. K. Rowling, de orígenes humildes, explica por qué no ha abandonado Gran Bretaña:

Dedidí seguir siendo una contribuyente domiciliada en Gran Bretaña por dos razones. La principal era que quería que mis hijos crecieran en el mismo sitio en el que yo me crié, que tuvieran auténticas raíces en una cultura tan antigua y tan magnífica como la británica; que fueran ciudadanos, con todo lo que eso implica, de un país de verdad, no emigrantes desarraigados que viven en el limbo de un paraíso fiscal y que se relacionan únicamente con los hijos de otros exiliados fiscales a los que sólo mueve la codicia.

No obstante, había una segunda razón, y era que yo estaba en deuda con el Estado del bienestar británico; el mismo que Cameron querría ver reemplazado por las limosnas y la caridad. Cuando toqué fondo, esa red de seguridad, aunque bastante maltrecha bajo el gobierno de John Major, seguía allí para detener la caída. Así pues, no puedo dejar de sentir que habría sido de lo más rastrero largarse a una isla del Caribe nada más oler el primer cheque de derechos de autor con seis ceros. Este es, si quieres, mi concepto de patriotismo.[182]

Añadamos a estos dos potentes comentarios un tercero. Esto es lo que dice John C. Bogle, fundador del Vanguard Group, un comentario que capta muy bien el sinsentido de la codicia excesiva:

En una fiesta ofrecida por un supermillonario en la isla Shelter, el fallecido Kurt Vonnegut le contó a su colega, el escritor Joseph Heller, que el anfitrión, gestor de fondos de alto riesgo, había ganado más dinero en un solo día de lo que Heller había ganado con su novela Trampa 22, que había tenido muchísimo éxito, en toda su historia. Heller respondió: «Sí, pero yo tengo algo que él no tendrá nunca: suficiente».[183]

Presentamos una serie de reformas fiscales clave que podrían ser de gran ayuda para abordar el indignante exceso de concentración de ingresos, riqueza y poder en manos de unos pocos privilegiados.

El impuesto sobre la renta debe ser más progresivo

Proponemos la aplicación de un nuevo tipo del 60% a las rentas que superen las 300.000 libras anuales y un nuevo tipo máximo del 70% para rentas superiores al millón. No somos dogmáticos y estos tipos fiscales y umbrales de renta no tienen por qué ser exactamente esos. Lo que queremos subrayar es que el sistema tributario es un instrumento apropiado para lograr una distribución más igualitaria de la renta, y una sociedad más igualitaria y más justa. También es una herramienta importante para aumentar los ingresos. Para conseguir estos objetivos, hay que aplicar tipos marginales altos del impuesto sobre la renta a las rentas muy altas.

Estos tipos más altos que proponemos son claramente superiores el actual tipo máximo del 45%, que se aplica a rentas de más de 150.000 libras. Nosotros pensamos que este tipo fiscal debería volver a subir hasta el 50%, que es donde estaba cuando el gobierno laborista lo introdujo en 2010. Además, proponemos añadir dos nuevos tipos (del 60 y el 70%, ya mencionados) para las rentas muy altas. Estos tipos adicionales podrían parecer poco realistas, en vista del hecho de que ha habido una encarnizada batalla política sobre si el actual tipo máximo del 45% debería suprimirse completamente. Sin embargo, considerando desde una perspectiva más amplia los últimos setenta años, lo que resulta anómalo es un tipo fiscal máximo entre el 40 y el 50%, y no lo que nosotros proponemos, un tipo del 70%.

Antes de que la primera ministra Thatcher emprendiera su asalto a la fiscalidad progresiva en los años ochenta, el tipo máximo había sido del 70% (o más alto) durante aproximadamente cuatro décadas. De hecho, durante la segunda guerra mundial el tipo máximo llegó a estar por encima del 95%, y se mantuvo en torno al 90% a lo largo de los años cincuenta y sesenta. Cuando Thatcher llegó al poder en 1979, el primer presupuesto de su gobierno lo redujo del 83% al 60%. Luego, en 1988, dejó el impuesto progresivo sobre la renta prácticamente hecho añicos al reducir los

diversos tipos a sólo dos: un tipo básico del 25% y un tipo máximo del 40%. De este modo, a partir de aquel año, los contribuyentes pagaban un 40% de impuestos sobre cada libra que ingresaban, tanto si ganaban al año 19.300 libras —de 1988— como si ganaban un millón.

Los contribuyentes más ricos se beneficiaron de un recorte tributario espectacular bajo el mandato de Thatcher. Ahora que el thatcherismo ha quedado ampliamente desacreditado por el perjuicio que causó a la familia media, no hay razón que obligue a aceptar los tipos bajos para los ricos como punto de partida para un debate serio sobre fiscalidad. En realidad, lo único que estamos proponiendo es aproximarnos a los tipos fiscales que predominaron durante la «edad dorada del capitalismo», aquel periodo inicial de la posguerra caracterizado por una prosperidad económica ampliamente compartida. Y ahora, como entonces, los tipos más altos sólo se aplicarían a un número relativamente pequeño de individuos con rentas muy altas, que pueden soportar sin problemas una mayor carga fiscal. En 1975, por ejemplo, cuando el tipo máximo era del 83%, se aplicaba a ingresos superiores a 20.000 libras (unas 197.000 libras actuales), una cifra sustancialmente más baja que el umbral a partir del cual estamos proponiendo que se aplique el tipo del 60%. También queremos señalar que nuestra propuesta es congruente con las recomendaciones de una comisión formada por destacados expertos en finanzas y por profesionales del campo tributario del Reino Unido, que sostienen que «los baremos fiscales nunca deben fijarse de tal modo que den lugar a unos tipos impositivos marginales superiores, aproximadamente, al 70%». [184]

Puede extrañar que estemos defendiendo un tipo máximo del 70% cuando el gobierno ha afirmado recientemente que incluso el tipo especial del 50% apenas ha servido para recaudar más, y que por eso se ha bajado al 45%. En un principio, se esperaba que el tipo del 50% aportara alrededor de 2.500 millones de libras anuales de ingresos extra, pero un estudio del gobierno, realizado a instancias de la coalición liderada por los conservadores, determinó que lo que realmente se había recaudado era mucho menos. El estudio llegaba a la conclusión de que la bajada del tipo especial del 50 al 45% supondría una reducción de ingresos adicionales de sólo unos cien

millones de libras anuales.[185]

Sin embargo, se diría que este estudio, elaborado por la agencia tributaria británica[186], se ha hecho con el objetivo de respaldar la decisión del gobierno de rebajar el tipo impositivo al 45%. Basado en estadísticas incompletas y plagado de interminables argumentos sobre los efectos perjudiciales de los impuestos altos sobre el crecimiento económico, lo que este estudio pone en realidad de manifiesto es que cuando se anuncia una subida de impuestos con suficiente antelación, la gente se las ingeniará para declarar la mayor cantidad posible de ingresos antes de que dicha subida entre en vigor.

De hecho, tal y como indicaba el estudio, cuando se aprobó la subida del tipo fiscal, en Gran Bretaña había sólo seis mil contribuyentes que declaraban ingresos superiores al millón de libras, frente a los dieciséis mil de un año antes. Tanto el gobierno como los analistas de los medios de comunicación prestaron especial atención a este dato, y pretendían que eso demostraba que dos tercios de los millonarios británicos habían abandonado el país para evitar la subida.[187] Lo que en verdad demostraba era que los contribuyentes ricos habían transferido alrededor de 18.000 millones de libras al ejercicio fiscal anterior, para así eludir el pago a un tipo más alto. Pero esta clase de transferencia es una estrategia que funciona sólo una vez. En los años siguientes, si la subida se hubiera mantenido, esos contribuyentes no habrían podido transferir sus ingresos a un ejercicio fiscal con tipos más bajos. Sin embargo, el gobierno Cameron decidió tomar cartas en el asunto sólo un año después de la entrada en vigor del nuevo impuesto especial y reducirlo del 50 al 45%.

Se ha calculado que esta reducción permite ahorrar a quienes ganan más de un millón de libras al año en torno a 107.500 libras de media, un generoso regalo para los ciudadanos más ricos que resulta especialmente perverso en un momento en el que gobierno está recortando las ayudas a las personas de renta más baja, a los discapacitados, a los pensionistas y a las familias con hijos.

Suele decirse que unos tipos impositivos más altos multiplican los incentivos para que los individuos adopten estrategias de fraude fiscal. Sin embargo, los datos indican que hay mucha gente que

trata de eludir el pago de impuestos sea cual sea el tipo fiscal. De hecho, la industria de la evasión, y las conductas que fomenta, han cobrado una importancia mucho mayor en los últimos treinta años, aun cuando los tipos impositivos han bajado de manera significativa. Desde luego, si el fraude fiscal preocupa, la respuesta lógica pasa por una legislación más estricta que elimine los resquicios legales y las posibilidades de evasión.

También se dice que unos tipos más altos podrían modificar el comportamiento de los individuos, que, por ejemplo, pueden esforzarse menos en el trabajo o renunciar a posibilidades de emprendimiento. En este punto, las investigaciones disponibles indican claramente que hay poca relación entre una cosa y la otra. [188] No hay ningún dato que demuestre que los atletas profesionales se esforzaban menos cuando ganaban una pequeña parte de lo que ganan actualmente, como tampoco hay ninguna prueba de que se ahogara el emprendimiento en los años en que el tipo impositivo marginal máximo alcanzó el 90%. No está de más recordar que durante las cuatro décadas en las que el tipo máximo estuvo por encima del 70%, Gran Bretaña experimentó no sólo una igualdad de rentas mucho mayor, sino también algunas de las tasas de crecimiento económico más altas y las tasas más bajas de desempleo de toda su historia.

Otra cosa que también se dice muy a menudo es que unos tipos impositivos más altos hacen que las personas con ingresos altos emigren. Sin embargo, trasladarse a otro país es una decisión difícil, que afecta a la posibilidad de mantener vínculos fuertes con la familia, los amigos y la comunidad. Muchas personas desarrollan un apego permanente al país en el que ellas y los miembros de su familia han nacido, se han criado y han prosperado. Pensar que la gente —quitando a unos pocos fanáticos— decide sobre algo tan importante como el lugar en el que van a vivir únicamente en función de la cantidad de impuestos que podrían ahorrarse refleja una idea sumamente pobre de la naturaleza humana. Por otra parte, como comentamos más arriba, nada demuestra que la partida de los ricos suponga un verdadero perjuicio para la comunidad en su conjunto.

Cuando proponemos tipos impositivos más altos para los ricos, lo

que nos preocupa no es simplemente maximizar la recaudación (si bien todo indica que esos tipos permitirían recaudar buena parte de los ingresos que tanto necesitamos);[189] tanto o más nos preocupa conseguir que el sistema tributario sea un instrumento efectivo para lograr una sociedad más justa e igualitaria, y para evitar la consolidación de la plutocracia.

Además, cuando proponemos un tipo impositivo más alto para los que ganan más de 300.000 libras y otro para los que ganan más de un millón, lo que queremos es poner de relieve la obviedad de que se trata de unos ingresos enormes. Sinceramente, resulta difícil pensar que, para alguien que gana un millón de libras al año, percibir una libra extra pueda suponer otra cosa que una miserable satisfacción. Cuando sienten la necesidad de complacer a esta clase súper mimada, los funcionarios del gobierno parecen haber perdido todo sentido de las proporciones.

Por último, aun cuando estos tipos altos sólo afecten a un reducido número de personas, suponen una importante declaración de principios. Envían el mensaje de que todos somos iguales en lo esencial. Aunque hay diferencias que muchas veces son interesantes, nadie es tan especial o tan manifiestamente superior para que él o ella deban disfrutar de unos recursos económicos tan enormemente superiores a los del resto de los mortales. Los tipos impositivos altos para los ricos transmiten igualmente la idea de que la sociedad considera la desigualdad extrema como un peligro para el bien común; como algo que, en palabras de Henry Simons, es intrínsecamente «feo».[190]

Eliminar los resquicios legales y suprimir las bonificaciones y las desgravaciones fiscales que actualmente abundan en el impuesto sobre la renta y que benefician casi exclusivamente a los ricos

El establecimiento de impuestos sobre la renta para los individuos con altos ingresos puede resultar particularmente difícil. Lo normal

es que dispongan de múltiples fuentes de ingresos y de recursos suficientes para poder explotar todas las ambigüedades de la ley por medio de sofisticadas estrategias de fraude, y por eso a nadie le sorprende que puedan reducir considerablemente lo que les toca pagar. Las cifras que ofrece la agencia tributaria británica revelan que las personas con altos ingresos a menudo tributan a unos tipos impositivos efectivos (es decir, el porcentaje de sus ingresos por el que realmente tributan) muy bajo. De los diez mil contribuyentes británicos que ganaron entre uno y cinco millones de libras en el ejercicio 2010-2011, trescientos pagaron en sus impuestos por menos de un 10% de sus ingresos; de los cuatrocientos contribuyentes que ganaron entre cinco y diez millones, dieciséis pagaron por menos de un 10% de sus ingresos; y de aquellos que ganaron más de diez millones, doce personas pagaron por menos del 10% de sus ingresos.[191]

En respuesta a las noticias de prensa que informaban de multimillonarios que tributaban a tipos inferiores que los de sus jardineros, el gobierno de coalición propuso en 2012 restringir los beneficios de las desgravaciones fiscales para los individuos con grandes ingresos. El proyectado tope limitaría a 50.000 libras, o a un 25% de los ingresos anuales totales (lo que tuviese un importe superior), el máximo que un individuo podría ahorrarse gracias a las distintas medidas de desgravación fiscal. Sin embargo, una solución mejor habría consistido en suprimir sin más muchas de estas exenciones tributarias, la mayoría de las cuales no responden a ninguna prioridad nacional acuciante; y las que sí, podrían lograr sus objetivos más fácilmente por medio de subvenciones públicas o ayudas directas, que tienen más visibilidad de cara a la población.

Una de las exenciones fiscales más utilizadas por los ricos es la deducción por donaciones de beneficencia. Aunque en un principio este tipo de deducción iba a quedar incluido en el proyecto de límite a los beneficios fiscales, el gobierno dio marcha atrás rápidamente ante las fuertes presiones que recibió por parte de los ricos y las organizaciones de caridad. Puede parecer que la deducción por donaciones de beneficencia es de interés público, pero contiene algunos elementos particularmente injustos. Curiosamente, no aporta beneficio alguno para casi el 90% de los donantes, los que tienen rentas bajas y pagan al tipo impositivo

básico del 20%. En vez de suponer una devolución directa de impuestos para estos contribuyentes, el gobierno entrega el 20% de los impuestos que pagan directamente a las organizaciones de beneficencia. Las donaciones de los contribuyentes con ingresos altos también se traducen en una devolución del 20% para la beneficencia, pero además este tipo de contribuyentes pueden reclamar una deducción personal de los tipos impositivos más altos.

Este sistema significa que cuando un contribuyente sujeto al tipo básico hace una contribución a una organización benéfica, su donación se compone, a efectos prácticos, de un 80% de su propio dinero y de un 20% de dinero público. Sin embargo, cuando el que hace la donación gana 150.000 libras o más, la donación se compone, a efectos prácticos, de sólo un 55% del dinero del contribuyente y de un 45% de dinero público. ¿Por qué la donación que hace un contribuyente con altos ingresos ha de atraer más fondos públicos que la donación que hace un contribuyente con ingresos bajos?

La deducción fiscal por donaciones de beneficencia permite a los ricos, en efecto, decidir cómo se gasta el dinero público, puesto que tienen la posibilidad de determinar adónde irá el dinero que ahorran en impuestos: si va a ir, por ejemplo, a la universidad en la que estudiaron o a su hospital, museo o sala de conciertos favoritos. Esto permite a los ricos influir en el gasto de millones de libras procedentes del dinero de otras personas, sobre el cual el gobierno no tiene ningún control, y con respecto al cual nadie rinde cuentas ni hay transparencia alguna. Además, los donantes con altos ingresos obtienen un enorme reconocimiento y todo tipo de halagos por sus donaciones, muchas veces en forma de importantes edificios públicos bautizados con sus nombres, lo que otorga legitimidad a la concentración de poder económico. Derogar la deducción fiscal por donaciones de caridad no impediría que los ricos colaborasen con las organizaciones benéficas; simplemente significaría que tendrían que dar su propio dinero, en vez de una parte del dinero público.

Muchas de las exenciones fiscales se aplican a la inversión y a diversas formas de rentas del capital. Por ejemplo, hay bonificaciones fiscales para fondos de capital riesgo, para programas de inversión empresarial, para cuentas de ahorro

individuales y para ganancias del capital.

La consecuencia es que las rentas del capital —que van a parar en una proporción mucho mayor a manos de los ricos— tributan a unos tipos más bajos que las rentas del trabajo. Curiosamente, no ha sido éste el caso durante la mayor parte de la historia del impuesto sobre la renta en Gran Bretaña. Por el contrario, el capital ha tributado tradicionalmente a unos tipos más altos que las rentas procedentes del trabajo (o «salarios»). De hecho, hasta que Margaret Thatcher lo suprimió, había un impuesto adicional del 15% sobre las rentas del capital. Este impuesto estaba justificado por varios motivos, entre otros, que el salario normalmente es más precario que las rentas de inversión y que obliga a la persona a sacrificar su tiempo libre. Pero, sobre todo, el trato privilegiado a los salarios era visto como un reconocimiento de la dignidad del trabajo.

Este respeto a la dignidad del trabajo ya no se refleja en el sistema tributario. Mientras que los salarios tributan a un tipo básico del 20% y a un tipo máximo del 45%, las ganancias del capital tributan a un tipo más bajo del 18% (para los contribuyentes que pagan al tipo básico) y del 28% (para los contribuyentes con ingresos más altos).

Este tratamiento fiscal privilegiado lleva a los contribuyentes con mayores ingresos a tratar de convertir sus salarios en ganancias de capital. A quienes mejor les ha ido con esta estratagema han sido a los gestores de fondos de capital inversión, de capital riesgo y de fondos de cobertura. Lo habitual es que los gestores de este tipo de fondos perciban una comisión anual de gestión del 2% de los activos netos del fondo, más una comisión sobre resultados del 20% de los beneficios anuales del fondo. Esta comisión sobre resultados, o «interés devengado», como a veces se denomina, puede llegar a ascender a millones de libras. Los gestores de estos fondos han convencido al gobierno de que les deje clasificar estas comisiones como ganancias del capital, aun cuando se trata de unos ingresos obtenidos a cambio de un trabajo, y deberían por tanto tributar como salarios normales.

El objetivo declarado de mantener un tipo impositivo más bajo sobre las ganancias del capital es compensar a los inversores por el riesgo que corren al invertir sus capitales. Pero los gestores de

fondos de capital inversión y de fondos de cobertura no invierten su propio capital; invierten el capital de otros. Ellos no son más que agentes del dinero, que cobran por manejar el dinero de otras personas. Si el fondo pierde dinero, ellos no sufren las pérdidas, como sí las sufren los inversores.

Los gestores de fondos insisten en que, aun así, su retribución es incierta; algunas transacciones tienen enormes beneficios, mientras que otras resultan desastrosas. Cierto. Pero los gestores de fondos no son, ni mucho menos, los únicos que están sujetos a incertidumbre. Un político puede verse en la calle después de unas elecciones; a un presentador de televisión lo pueden despedir si los índices de audiencia caen; una estrella de Hollywood ve cómo el trabajo desaparece a medida que va cumpliendo años. A niveles de ingresos más bajos, el riesgo es mucho mayor. De hecho, hay sectores enteros de la economía que no ofrecen ninguna clase de seguridad a quienes necesitan ganar un sueldo. Los trabajos estables para toda la vida a los que estábamos habituados hace una generación han sido sustituidos en gran medida por contratos de trabajo a tiempo parcial, con poca o ninguna seguridad. Un despido puede suponer la pérdida de la vivienda o del derecho a la atención sanitaria, incluso la indigencia; contratiempos mucho más graves que nada de lo que le pueda suceder a un gestor de fondos de alto riesgo. (Ya que estamos, parece que nunca hay nadie a quien se le ocurre defender tipos impositivos bajos para quienes corren verdaderos riesgos en nuestra sociedad: mineros, trabajadores de plataformas petrolíferas, acróbatas, bomberos o limpiacristales de rascacielos.)

Hay una cuestión más importante, y es si las ganancias del capital —incluso las que verdaderamente lo son— deben tributar a tipos más bajos. Se ve a simple vista que esa posibilidad es manifiestamente injusta. ¿Por qué alguien que gana por invertir su fortuna debe tributar a un tipo sustancialmente más bajo que quienes se ganan el sueldo con el sudor de su frente o utilizando unas capacidades a cuya adquisición han tenido que consagrar años?

Sin embargo, el argumento de la justicia se ha ido dejando sin más de lado, a medida que el mundo de los negocios promovía de

manera implacable la idea de que ese trato preferente es necesario para persuadir a quienes tienen el capital de que lo inviertan. Ahora bien ¿de verdad necesitan los inversores que los persuadan? El milmillonario Warren E. Buffett, uno de los inversores más avispados del mundo, no lo cree. «Llevo sesenta años trabajando con inversores y todavía no he visto a ninguno —ni siquiera cuando los tipos impositivos sobre las ganancias del capital eran del 39,9%, en 1976-1977 [en Estados Unidos]— quedarse fuera de una inversión razonable por culpa del tipo impositivo sobre las ganancias potenciales», sostiene Buffett. «La gente invierte para ganar dinero, y los posibles impuestos nunca ahuyentan a nadie».[192]

Por supuesto, un tipo impositivo más alto puede desanimar a los inversores de invertir a lo loco en empresas poco prometedoras. Alan S. Blinder, profesor de Economía en la Universidad de Princeton y ex vicepresidente de la Reserva Federal norteamericana, señala que unos tipos impositivos más bajos sobre las rentas de capital en realidad animan a la gente a hacer inversiones que sin esos incentivos fiscales no harían. «De este modo, el gobierno induce a la gente a hacer malas inversiones, que es una buena manera de hundir una economía», dice Blinder. «Si bien se piensa, eso era exactamente lo que hacía la Unión Soviética: invertir en abundancia, pero con mal criterio».[193]

Nuestra cultura empresarial tiende a presentar a los inversores como héroes contemporáneos que ponen un capital ganado con gran esfuerzo en valiosas iniciativas de alto riesgo, que llevan a descubrimientos revolucionarios que enriquecen las vidas de todos. Por desgracia, la enorme mayoría de las inversiones no encajan en esta categoría (y las que sí lo hacen, tienen derecho a incentivos fiscales extra). Antes bien, y como apunta John C. Bogle, ex gestor de fondos de inversión, «la mayoría de las plusvalías se obtienen especulando en el mercado de valores».[194] Así pues, la función última de las tarifas reducidas sobre las rentas del capital es permitir que nuestros conciudadanos más ricos ahorren miles de millones de dólares al año sobre sus ganancias en el casino financiero.

Por supuesto, reducir las deducciones especiales que abundan en el

sistema tributario no va a impedir que los privilegiados eludan impuestos. El pequeño ejército de abogados y contables que se ganan la vida asesorando a sus ricos clientes ingeniarán nuevas estrategias de fraude fiscal.

En respuesta a la indignación pública causada por varios casos sonados de evasión fiscal, el gobierno presentó en 2012 una reforma legal encaminada a impedir las operaciones fraudulentas. Sin embargo, la nueva norma está mal concebida y lo más probable es que no sirva para nada, sobre todo cuando pide al gobierno que cree un comité de expertos para asesorar a los tribunales en casos de fraude fiscal. Dicho comité asesor estaría compuesto, con casi total seguridad, por abogados expertos en fiscalidad, contables y hombres de negocios procedentes todos del sector privado: las mismas personas que diseñan y promueven las estrategias de evasión y fraude fiscal. Resulta escandaloso pretender que los tribunales se tengan que dejar aconsejar por un gremio que mira únicamente por sus propios intereses.

Por último, el proyecto de ley no prevé sanciones para quienes se dedican a eludir impuestos de manera activa, más allá de anular sus planes fiscales y de obligar al pago de los impuestos que correspondan. Tendría que haber sanciones severas para quienes de manera deliberada declaran menos ingresos para eludir impuestos, así como sanciones para quienes promueven planes agresivos de fraude fiscal. El negocio de la evasión de impuestos, cuyas actividades hacen un enorme daño al bien común, debería ser tratado como lo que es: una industria verdaderamente delictiva.

Apoyar los esfuerzos internacionales para acabar con los paraísos fiscales; empezando por reformar las leyes y las prácticas que hacen del Reino Unido uno de los paraísos fiscales más importantes del mundo

Cuando fallan el resto de razones, el último argumento al que recurren quienes se oponen a aplicar impuestos altos a los ricos es

que los ricos se llevarán sus activos al extranjero, a una jurisdicción con impuestos bajos o sin impuestos. Con esta amenaza, se hacen dueños de la partida.

¿O no?

Se estima que entre cincuenta y sesenta países han estructurado de manera deliberada su legislación fiscal y bancaria para convertirse, gracias al manto de secreto que protege todas sus actividades bancarias, en refugio seguro para los ricos y sus fortunas. Entre los más conocidos están las Islas Caimán, las Bermudas, las islas de Jersey y de Guernsey (en el Canal de la Mancha) y Panamá, además de Suiza y Liechtenstein. Aunque muchos de estos países son pequeñas y exóticas islas que traen a la mente idílicas imágenes asociadas a la buena vida, en realidad los paraísos fiscales infligen al mundo un daño incalculable.[195]

Al depositar sus activos en bancos de paraísos fiscales, los ricos del mundo pueden ocultar su patrimonio y ponerlo lejos del alcance de las autoridades tributarias de sus países de origen. Los paraísos fiscales facilitan así una amplia gama de actividades claramente censurables, que incluyen el tráfico de drogas y de seres humanos y otras formas de crimen organizado, malversación de fondos y soborno. Además, los paraísos fiscales contribuyen a que los terroristas puedan mover grandes cantidades de dinero por todo el mundo sin dejar huella; permiten a ciertos individuos eludir sus responsabilidades profesionales y familiares y otras obligaciones legales; distorsionan los flujos comerciales y de inversión a nivel mundial y agravan las crisis financieras, al volver invisible una parte importante del sistema financiero global. En las últimas décadas, el recurso a los paraísos fiscales ha sido el común denominador de prácticamente todas las grandes operaciones de lavado de dinero, esquemas Ponzi, crisis financieras, fraudes comerciales a gran escala y grandes escándalos contables y empresariales.

Y, por supuesto, facilitan la evasión de impuestos de individuos ricos y empresas multinacionales, una evasión que resulta particularmente catastrófica en los países pobres, de donde los políticos corruptos y las élites dirigentes locales se largan con miles de millones de dólares de activos e ingresos que la población

necesita desesperadamente. Aunque no se dispone de cifras exactas que permitan cuantificar este expolio, los cálculos más conservadores estiman que las pérdidas anuales que sufren los países de rentas más bajas como consecuencia de la existencia de paraísos fiscales ronda los 77.500 millones dólares, más de lo que dichos países reciben en concepto de ayuda exterior a nivel mundial. John Christensen, uno de los fundadores de la Red por la Justicia Fiscal, lo dice sin rodeos: «Ha llegado la hora de que el mundo despierte y haga algo ante el hecho de que la evasión de impuestos, la competencia tributaria y los paraísos fiscales causan pobreza».[196]

Incluso en los países desarrollados, los efectos de los paraísos fiscales son sumamente destructivos. La evasión de impuestos que facilitan reduce drásticamente los ingresos disponibles para financiar servicios públicos, lo que, en épocas de contracción económica, conduce a déficits y medidas de austeridad, que golpean con mayor dureza a los más pobres. La crisis del euro se ha debido en parte a la evasión fiscal protagonizada por las élites adineradas de Italia, España y Grecia. Yorgos Papandréu, el anterior primer ministro griego, se quejaba de que los paraísos fiscales habían contribuido en gran medida a provocar la desesperada situación financiera en que se encuentra Grecia: «Sé de lo que hablo, Grecia está padeciendo [la huida de dinero a paraísos fiscales]. Si se hubiera abordado este problema, es posible que Grecia jamás hubiera necesitado un rescate. Sin embargo, a pesar de mis súplicas como primer ministro y a pesar de los gestos simbólicos del consejo ejecutivo del G20, ni Europa, ni el G8, ni el G20 ni el sistema bancario han hecho nada para cambiar este estado de cosas».[197]

En todos los países, los paraísos fiscales trasladan de forma implacable la carga tributaria de los contribuyentes deshonestos a los honestos; del capital al trabajo; de las grandes multinacionales a las pequeñas empresas locales; y de los ciudadanos ricos a los que se encuentran en las zonas medias y bajas del espectro de ingresos.

Se estima que una tercera parte del PIB mundial se canaliza a través de paraísos fiscales, y más de la mitad del dinero que circula por el mundo cada día se mueve a través de cuentas domiciliadas en jurisdicciones secretas. Alrededor de tres millones de corporaciones

transnacionales sin propietario identificable están radicadas en jurisdicciones secretas.

En 2012, la Red por la Justicia Fiscal, una organización independiente que promueve la transparencia en las finanzas internacionales, publicó el que es, según opinión generalizada, el informe definitivo sobre la cantidad de recursos financieros no declarados de propiedad privada depositados en paraísos fiscales a nivel mundial: El precio de los paraísos fiscales revisitado. Escrito por James Henry, ex economista jefe de la prestigiosa consultora McKinsey & Company, el informe estima que hay entre 13 y 21 billones de libras ocultos en paraísos fiscales. Según los cálculos de Henry, 6,1 billones de libras depositadas en estas jurisdicciones son propiedad de sólo 92.000 personas, o lo que es lo mismo, del 0,001% de la población mundial. Los miembros del 0,14% más rico de la población mundial, que constituyen en esencia la élite global, tienen casi la mitad de su riqueza —en torno a unos 12,5 billones de libras— en paraísos fiscales. Si ese dinero estuviera sujeto a impuestos, generaría unos ingresos de entre 120.000 y 175.000 millones de libras al año.

Entre otras cosas, el patrimonio oculto en jurisdicciones secretas no computa en las estadísticas oficiales sobre desigualdad. La consecuencia es que los datos disponibles —incluidos los que hemos utilizado en este libro— inevitablemente subestiman el grado de desigualdad y de concentración de riqueza en manos de los más privilegiados. Teniendo en cuenta que el uso de paraísos fiscales se ha disparado en los treinta últimos años, el aumento de la desigualdad en las últimas décadas es en realidad aún más dramático de lo que las estadísticas oficiales indican.

A la vista del daño que causan los paraísos fiscales, cabe preguntarse por qué los países más ricos del mundo los han tolerado. La respuesta, por supuesto, es que muchos de sus propios ciudadanos, los más ricos y poderosos, se benefician de ellos y han hecho uso de la considerable influencia de la que gozan para impedir que se tomen medidas drásticas. Además, algunas naciones ricas han tratado de aprovecharse de la afluencia de capitales ilícitos, y ningún país en mayor medida que el Reino Unido.

De hecho, de todos los países desarrollados, Gran Bretaña es con

diferencia el más tolerante con los paraísos fiscales. Algunos de los miembros más ricos e influyentes de la élite económica británica tienen un largo historial de utilización de estas jurisdicciones para esquivar las leyes tributarias británicas. La fortuna personal del primer ministro es en parte atribuible a los paraísos fiscales. Como desveló el periódico The Guardian, «el padre de David Cameron creó una red de fondos de inversión en paraísos fiscales que contribuyó a la fortuna familiar que ha heredado el primer ministro».[198] Las veinte empresas británicas más importantes tienen más de un millar de filiales radicadas en paraísos fiscales extraterritoriales.[199] Una investigación sobre el uso de paraísos fiscales ha determinado que sesenta y ocho diputados y miembros de la Cámara de los Lores o bien presidían o bien tenían participaciones mayoritarias en empresas vinculadas con paraísos fiscales.[200] Se trata de parlamentarios que tienen influencia sobre regulaciones fiscales y financieras relacionadas con estas jurisdicciones. El tesorero del Partido Conservador, lord Fink, ha reconocido que, cuando los tories estaban en la oposición, presionó para tratar de conseguir que la legislación tributaria nacional se pareciese aún más a la de los paraísos fiscales extraterritoriales, para que así los fondos de alto riesgo y otros negocios británicos no tuvieran que domiciliar sus operaciones fuera del país para eludir impuestos.[201]

En los últimos años, la legislación británica sobre el impuesto de sociedades se ha modificado permanentemente para reducir los impuestos que tienen que pagar las multinacionales. Y, sin embargo, el gobierno no ha sido capaz ni de hacer cumplir esa legislación más laxa. Por ejemplo, el gigante multinacional Starbucks ha conseguido eludir impuestos en el Reino Unido mediante el pago de grandes sumas en concepto de derechos a una filial radicada en un paraíso fiscal. Así, a pesar de facturar más de 3.000 millones de libras en sus setecientos establecimientos del Reino Unido, el gigante del café ha pagado la mísera cantidad de 8,6 millones de libras por impuesto de sociedades en Gran Bretaña desde 1998.[202]

Es más, la legislación tributaria del Reino Unido para individuos «no domiciliados» anima a los más ricos de todo el mundo a hacer uso de los paraísos fiscales. De hecho, esta legislación ha convertido

en la práctica al propio Reino Unido en un paraíso fiscal. La mayoría de los países gravan la totalidad de los ingresos que perciben sus residentes, tanto si dichos ingresos provienen de dentro como si provienen de fuera del país. Sin embargo, la legislación británica para «no domiciliados» permite a los extranjeros residir en Gran Bretaña —y mantener un domicilio oficial en cualquier otro lugar del mundo— y no pagar impuestos por los ingresos que genera el patrimonio que tengan domiciliado fuera del país, lo que significa que los extranjeros ricos pueden colocar todos sus activos en una corporación o un fideicomiso domiciliado en un paraíso fiscal extraterritorial y eludir legalmente la totalidad de los impuestos sobre los ingresos generados. Recientemente, el gobierno británico ha impuesto una tasa anual a quienes solicitan la condición de residente «no domiciliado». Pero una tasa anual de 50.000 libras es poco menos que calderilla para los milmillonarios que residen en los exclusivos barrios londinenses de Belgravia, Mayfair, Knightsbridge, Notting Hill o Chelsea. La legislación para «no domiciliados» permite a los príncipes saudíes, a los grandes navieros griegos, a los oligarcas rusos, a los magnates indios del acero y a multimillonarios de todo tipo vivir en Londres y no pagar prácticamente impuesto alguno.

El Reino Unido ha estado también profundamente implicado en la actividad de los paraísos fiscales a nivel mundial a través de su estrecha conexión con jurisdicciones opacas muy conocidas. Las Dependencias de la Corona de Gran Bretaña, las islas de Jersey y Guernsey en el Canal de la Mancha y la Isla de Man son todas ellas conocidas jurisdicciones secretas. Muchos de sus Territorios de Ultramar, restos del Imperio Británico, como las Islas Caimán o las Islas Vírgenes británicas, son paraísos fiscales tristemente célebres.

Dos organizaciones independientes con sede en Reino Unido, Ayuda Cristiana y Red por la Justicia Fiscal, han publicado un Índice de Secreto Financiero que clasifica a los países en función del grado de cobertura que ofrecen a los evasores fiscales a través de sus disposiciones de confidencialidad. En el último ranking, el Reino Unido figuraba en la decimotercera posición de un total de setenta y tres países, si bien los autores indicaban que si se tiene en cuenta la red de paraísos fiscales británicos en su totalidad, podría encabezar fácilmente la clasificación mundial de jurisdicciones

secretas. En su libro Las islas del tesoro. Los paraísos fiscales y los hombres que robaron el mundo,[203] Nicholas Shaxson cuenta la historia de cómo, en los años cincuenta, el Reino Unido llegó a ser el centro de una red de paraísos fiscales en su intento de canalizar los fondos ilícitos procedentes de un Imperio Británico moribundo hacia la City londinense.

Aunque es imposible calcular con exactitud los ingresos que se han perdido por conceder el estatus de no-domiciliados a los superricos que viven en Londres, la cifra probablemente asciende a miles de millones de libras al año[204], unas pérdidas inadmisibles en un momento en que los británicos de a pie están siendo sometidos a medidas de austeridad para reducir el déficit. Es de suponer que si esta política se ha mantenido, ha sido por la influencia política que ejercen estos no domiciliados fabulosamente ricos, de los que se sospecha que han aportado millones de libras a los partidos políticos. Como es sabido, el milmillonario lord Ashcroft, vicepresidente del Partido Conservador y uno de sus mayores donantes, no ha tenido más remedio que reconocer que presentó su declaración de la renta como residente no domiciliado.[205]

La buena noticia es que cada vez hay más interés, incluso dentro de los propios gobiernos, en adoptar medidas drásticas contra los paraísos fiscales. En 2010 el Congreso de los Estados Unidos aprobó una ambiciosa ley —la Ley de Cumplimiento Tributario de Cuentas Extranjeras, o FATCA, por sus siglas en inglés— que obligará a todas las instituciones financieras extranjeras a informar a las autoridades fiscales estadounidenses de todos los activos que tengan depositados en ellas sus clientes norteamericanos.

Esta ley, que está previsto que entre en vigor en 2014, es un paso valiente hacia el debilitamiento de los paraísos fiscales. Sin embargo, lo que hace falta es un sistema global en el que todas las entidades financieras estén obligadas a saber quién es el verdadero propietario del dinero que ellas manejan, y a las que se pueda exigir que aporten esa información a las autoridades tributarias pertinentes. La idea de imponer unos requisitos de divulgación financiera a los bancos de todo el mundo fue defendida por primera vez por Michael J. McIntyre, experto estadounidense en fiscalidad, y la ha promovido a nivel internacional la Red por la Justicia Fiscal.

La cosa funcionaría así: a todas las instituciones financieras, cada vez que hagan cualquier tipo de pago a un cliente, se les exigiría que informasen de dicho pago a las autoridades tributarias del país de residencia de ese cliente. La notificación sería automática, tendría formato electrónico e incluiría un número único que permitiría identificar al cliente. De ese modo, las autoridades de cada país tendrían constancia de lo que verdaderamente cobran sus ciudadanos ricos y podrían gravar sus ingresos de manera acorde, de la misma manera que los bancos nacionales notifican a la administración los pagos a los ciudadanos residentes en su territorio, información que la administración utiliza para verificar las respectivas declaraciones de la renta. En realidad, esta propuesta no aspira sino a extender al ámbito internacional un sistema que desde hace años funciona muy bien a escala doméstica en muchos países. Hay un conjunto de organismos ya existentes, como la Organización Mundial del Comercio, el Banco de Pagos Internacionales o el Fondo Monetario Internacional, que podría encargarse de hacer cumplir este sistema internacional.

Este proyecto puede sonar ambicioso, pero en realidad no es más complicado que el sistema internacional de pasaportes, que funciona bien y con pocos problemas de cumplimiento. Cada pasaporte tiene un número de identificación exclusivo. Cada vez que una persona cruza una frontera, su número pasa por un ordenador, que de forma instantánea revela información sobre el mismo. Trasmitir un historial electrónico de todos los pagos realizados por todos los bancos no sería más complicado que eso.

Resulta, pues, que entre los beneficios de la era informática no sólo están los videojuegos, sino también la posibilidad de rastrear y gravar de manera sencilla las gigantescas fortunas de los milmillonarios del mundo. Así, a la gente que quisiera esconder sus ingresos frente a las autoridades, mover dinero por el mundo sin ser detectados no les resultaría más fácil de lo que resulta viajar sin pasaporte.

Jaque mate.

Apoyar la implementación a nivel internacional de un

impuesto sobre las transacciones financieras, denominado a veces «Tasa Robin Hood» o «Tasa Tobin»

La idea de poner freno a la especulación aplicando un impuesto sobre las transacciones financieras la formuló por primera vez John Maynard Keynes en 1936, durante la Gran Depresión. Su objetivo no era recaudar ingresos, sino más bien desalentar la especulación financiera; como decía el propio Keynes, «atenuar el predominio de la especulación sobre la empresa».[206] En 1972, el economista y premio Nobel James Tobin propuso una variante de la idea de Keynes.

La especulación financiera a la que Keynes y Tobin estaban intentando poner freno era una fruslería comparada con la gigantesca barra libre de alta tecnología en que se ha convertido hoy en día, con su poder para desestabilizar la economía mundial en un instante. El auge de la informática en las dos últimas décadas ha permitido pasar en gran medida de las operaciones tradicionales, que tenían lugar entre compradores y vendedores individuales que regateaban en persona en el parqué de la Bolsa, a un alto volumen de transacciones que se cierran a la velocidad de la luz. Actualmente, miríadas de potentes ordenadores envían millones de órdenes por segundo. En este mundo de «negociación de alta frecuencia», el tiempo se mide en milisegundos, es decir, en milésimas de segundo. En consecuencia, las firmas comerciales se han gastado el dinero en instalar sus ordenadores lo más cerca posible de las Bolsas para reducir al mínimo el tiempo de transmisión electrónica. Diversos fondos de alto riesgo con sede en Francia han reubicado sus ordenadores en Londres, mientras que Goldman Sachs Nueva York los ha trasladado junto a la sede de NASDAQ, la bolsa de valores electrónica y automatizada más grande de Estados Unidos. «Esto se ha convertido en una carrera armamentístico-tecnológica, y la diferencia entre ganadores y perdedores está en la rapidez con que cada cual pueda moverse», señala Joseph M. Mecane, vicepresidente ejecutivo de Euronext, que opera en la Bolsa de Nueva York.[207]

Esta especulación asistida por ordenador, prácticamente

desconocida hace sólo una década, ha alterado profundamente la naturaleza de los mercados financieros. Se trata de sistemas informáticos supersónicos capaces de analizar ingentes cantidades de datos de mercado para detectar la más mínima fluctuación de los precios. Pueden detectar tendencias, cambiar de plan y dar nuevas órdenes, todo en cuestión de milésimas de segundo, lo que les permite conseguir un precio ligeramente más favorable que quienes operan una fracción de segundo más tarde. Aunque la ventaja puede ser de sólo un céntimo o dos, el beneficio acumulado sobre millones de operaciones puede dar lugar a unos beneficios totales multimillonarios.

Estas operaciones informáticas a alta velocidad favorecen la especulación financiera y restringen la capacidad de los inversores reales de participar de manera significativa. Y es que para un humano resulta imposible seguir el ritmo o entender siquiera lo que está pasando. Además, es habitual que los ordenadores se programen para confundir a los competidores humanos: emiten millones de órdenes al mismo tiempo para después, casi de manera simultánea, cancelar muchas de ellas, inundando de este modo el mercado de cotizaciones «tóxicas» dirigidas a enmascarar la verdadera estrategia que subyace a esas órdenes.

No es difícil entender por qué esta negociación de alta frecuencia fomenta la volatilidad de los mercados, las distorsiones en el precio de las acciones y en los tipos de cambio y la asunción de riesgos excesivos; cosas todas que desestabilizan los mercados y que contribuyen a quiebras financieras como la de 2008.[208] Sin embargo, la negociación de alta frecuencia está ya profundamente arraigada en los mercados bursátiles y queda en gran medida fuera del alcance de los reguladores. Una opción prometedora para ponerle coto sería el impuesto sobre las transacciones financieras —ITF—, que reduciría de manera permanente sus pequeños márgenes de beneficio.

El ITF es una tasa minúscula —tan pequeña que oscila entre el 0,01% y el 0,1%— sobre cada transacción. No tendría ningún impacto en la inversión seria a largo plazo, pero mermaría la rentabilidad de las operaciones rápidas a gran escala. Así, por ejemplo, un inversor que compra acciones por valor de un millón de

libras dentro de un plan serio de inversión a largo plazo no se va a echar atrás por tener que pagar, una sola vez, 100 dólares en concepto de ITF por una inversión tan importante y de la que puede llegar a ser el titular durante varios años. Sin embargo, un fondo de alto riesgo que compra la misma cantidad de acciones, y que las va a tener en propiedad menos de un segundo, tendría que asumir el mismo coste de 100 dólares, y tendría que volver a asumirlo para cada nueva transacción por ese valor, que pueden llegar a ser muchísimas por segundo. Ross P. Buckley, profesor de Derecho Financiero Internacional en la Universidad de Nueva Gales del Sur, en Australia, sostiene que un ITF haría que «las operaciones a muy corto plazo, y buena parte de la negociación de alta frecuencia, dejaran de ser rentables».[209]

Además, el ITF sería fácil de gestionar, ya que podría recaudarse vía electrónica, como parte de la propia la transacción informática. La misma revolución informática que hace posible el temerario mundo especulativo de la negociación de alta frecuencia hace igualmente posible la recaudación del ITF. El Fondo Monetario Internacional declaró en agosto de 2011 que un ITF «no presenta más dificultades, y en determinados aspectos resulta más sencillo de administrar, que otros impuestos».[210]

Sin duda, la idea de un ITF es una idea brillante y atractiva: establecer un impuesto tan pequeño que tendría poco o ningún impacto sobre las inversiones serias, pero que vendría a ser como clavar millones de alfileres en el trasero de quienes utilizan las técnicas de especulación asistida por ordenador que han contribuido a convertir los mercados financieros en enloquecidos casinos de alto riesgo. Algunos críticos del ITF han sostenido que este impuesto acabará recayendo sobre la gente normal. Buckley lo pone en duda. Él insiste, por contra, en que la gente normal se beneficiaría de la mayor estabilidad y eficiencia que un ITF traería a los mercados. Las verdaderas víctimas del impuesto serían los grandes especuladores financieros. «La mayoría de las operaciones a corto plazo las inician los fondos de alto riesgo y los departamentos de operaciones de cartera propia, muy parecidos a los fondos de alto riesgo, de los grandes bancos», señala Buckley. «En consecuencia, este impuesto afectaría a los beneficios de los fondos de alto riesgo y de muchos de los grandes bancos».

Si se aplicara este impuesto se podría reducir notablemente el tamaño del sector financiero, algo que hace mucho que necesitamos. Como observa la respetada analista tributaria estadounidense Lee A. Sheppard, un ITF penalizaría a los actores del sector financiero que fueron rescatados con dinero de los contribuyentes tras la quiebra financiera. «Parte de ese dinero debería recuperarse», sostiene, y señala que el ITF puede ser un buen instrumento para ello. Sheppard insiste en que un ITF haría subir el coste de las operaciones con derivados financieros, y vendría a ser lo más parecido a una regulación en un mundo en gran medida desregulado. Como consecuencia, es muy posible que un ITF contribuyera a reducir el inflado sector financiero, que no ha dejado de detraer talento y capital de las empresas productivas. De hecho, un reciente estudio de dos economistas del Banco de Pagos Internacionales, el brazo autorregulador de la industria bancaria, llegaba a la conclusión de que un sector financiero grande puede suponer un freno para el crecimiento económico de un país.[211]

Y luego está, por supuesto, el beneficio que supondrían los ingresos obtenidos gracias al ITF, que podrían ascender a miles de millones de dólares anuales en todo el mundo, incluso si el impuesto consiguiera el efecto deseado de desalentar una buena parte de las operaciones especulativas. De hecho, aunque el objetivo principal del impuesto es disuadir de la especulación financiera, la mayoría de las estimaciones indican que el impuesto también generaría unos ingresos considerables. Se calcula, por ejemplo, que la aplicación de un impuesto sobre transacciones financieras en Estados Unidos permitiría recaudar hasta 175.000 millones de dólares al año, aun en el caso de que el número total de transacciones bursátiles se redujera a la mitad.[212]

Resulta difícil no sentirse atraído por el ITF: podría recaudar miles de millones de dólares al año de los especuladores financieros, dificultando la capacidad que tienen de desestabilizar los mercados, pero dejando al mismo tiempo indemnes a los verdaderos inversores. Es como un medicamento milagroso que va directo a las células cancerígenas, pero que no toca los tejidos sanos circundantes.

El impresionante potencial del ITF lo hace enormemente popular

ante la opinión pública. A nadie le extraña, empero, que haya generado una feroz resistencia en la comunidad financiera, que ejerce una gran influencia sobre las políticas gubernamentales, dato éste que sin duda explica la fuerte oposición al impuesto por parte de los gobiernos de países que cuentan con importantes sectores financieros, especialmente Gran Bretaña y Estados Unidos. La oposición del Reino Unido fue capaz de malograr un ambicioso plan, que estaba ganando apoyos a principios de 2012, para implementar un ITF en los veintisiete Estados de la Unión Europea. No obstante, en el otoño de 2012, diez países de la Unión —entre ellos, Francia, Alemania, Italia y España— dieron algunos pasos para seguir adelante con el proyecto por su propia cuenta, con la esperanza de que otros Estados se unieran más adelante. Si se aplicase en toda la UE, un ITF podría aportar una cantidad estimada de 46.000 millones de libras anuales, obligando de este modo al sector bancario a hacer una contribución mucho más significativa a las haciendas públicas.

Hay incluso cierto apoyo al impuesto en las altas esferas de los Estados Unidos. Cuentan que, en la primavera de 2010, en el curso de una reunión al más alto nivel a propósito del impuesto, el propio Obama llegó a decir: «¡Vamos a hacerlo!». Al parecer, Lawrence Summers, director del Consejo Económico Nacional del presidente, le disuadió de seguir adelante.[213] El secretario del Tesoro, Tim Geithner, alguien que mantiene estrechos vínculos con Wall Street, ha sido un firme oponente. Sin embargo, en el otoño de 2012 una serie de destacadas figuras públicas mostraron su apoyo al impuesto sobre transacciones financieras. Han respaldado la idea Bill Gates y John C. Bogle, los economistas y premios Nobel Paul Krugman y Joseph Stiglitz, así como consejos editoriales de prensa mayoritaria como los de The New York Times, Boston Globe o Usa Today.

Hay sin duda razones de mucho peso en favor de un ITF, razones que tienen un atractivo prácticamente universal fuera de la comunidad financiera, sobre todo tras el desastre de 2008 y la recesión y la austeridad actuales. «Este impuesto es una idea que ha alcanzado la mayoría de edad», escribían mil economistas en un carta dirigida a los ministros de economía del G20 en abril de 2011. «La crisis financiera nos ha mostrado los peligros de unas finanzas desreguladas. El vínculo entre el sector financiero y la sociedad se

ha roto. Es hora de restaurar ese vínculo y de que el sector financiero devuelva algo a la sociedad. […] Con la automatización de los pagos, este impuesto es técnicamente factible. Y es moralmente correcto».[214]

Derogar el actual impuesto sobre sucesiones y sustituirlo por un auténtico impuesto progresivo sobre sucesiones

Un impuesto sobre sucesiones eficaz es una herramienta fundamental para limitar el poder dinástico de las familias enormemente ricas.

Si la distribución de la renta en el Reino Unido es sumamente desigual, la distribución de la riqueza lo es aún más. Mientras que el 1% más rico acapara el 14% del total de las rentas, tiene propiedad plena sobre el 28% del total del patrimonio de las personas físicas. Y la concentración de riqueza ha estado aumentando en los últimos años, tanto que prácticamente se ha duplicado desde 1988, cuando el 1% más rico poseía sólo el 17% del patrimonio total.

El Reino Unido tiene una larga historia de imposición de gravámenes sobre la transmisión de propiedad en el momento del deceso. Desde 1694, Gran Bretaña ha impuesto tasas de diverso tipo sobre el valor del patrimonio de un difunto. El impuesto actual, establecido por el gobierno del Partido Conservador en 1986, se denomina impuesto sobre sucesiones, pero, como sus predecesores, se calcula sobre el patrimonio del fallecido. Nosotros proponemos un verdadero impuesto sobre sucesiones, que prevea mayores exenciones para las pequeñas herencias y grave con tipos más altos las grandes herencias.

El impuesto actual está tan mal diseñado que, para los verdaderamente ricos, es básicamente un gravamen voluntario. En teoría, el impuesto se aplica, a un tipo único del 40%, a todo patrimonio que supere las 325.000 libras. Sin embargo, si la persona transmite su herencia a la siguiente generación siete años

antes de morir, el impuesto puede eludirse en su totalidad. Además, se pueden conseguir desgravaciones invirtiendo en cierto tipo de activos, como negocios familiares y privados, fincas agrícolas o forestales, así como constituyendo fideicomisos. Como consecuencia de todas estas exenciones, los ricos pueden eludir en gran medida el pago del impuesto.

En realidad, la mayor parte de lo que se recauda con este impuesto lo pagan personas moderadamente adineradas, a quienes penaliza el umbral relativamente bajo que establece la ley y que suelen tener menos agilidad financiera y carecen de planes fiscales sofisticados que les permitan eludir impuestos. El resultado es que los ricos de verdad han encontrado en ellos un importante grupo de aliados políticos en su batalla contra este impuesto.

La justificación de un impuesto sobre las herencias es similar a la justificación de un impuesto sobre la renta más progresivo, sólo que es aún más consistente. Como ya hemos explicado, la manera en que el mercado distribuye la renta es bastante arbitraria, pero al menos la renta que se percibe tiene alguna relación con el esfuerzo, el trabajo y la capacidad individuales. No puede decirse lo mismo del patrimonio heredado, que permite a los individuos hacerse increíblemente ricos por el mero hecho de haber nacido en la familia correcta.

Las circunstancias en que se nace son siempre un factor determinante para el bienestar económico de la persona. Warren E. Buffett ha bautizado este hecho como la «lotería ovárica», que describe de la siguiente manera:

Imaginen a unos gemelos idénticos en el útero de su madre, ambos igual de resplandecientes y vigorosos, y a un genio que les dice: «Uno de vosotros va a nacer en Estados Unidos y el otro en Bangladesh. El que termine en Bangladesh, no pagará impuestos. ¿Qué porcentaje de vuestros ingresos ofreceríais por ser el que nace en Estados Unidos?»… Les aseguro que esa gente que dice «Todo lo que tengo me lo he ganado yo solo», y que se tienen, como los personajes de Horatio Alger, por personas que ha sabido prosperar por sus solos medios, ofrecerán más por nacer en Estados Unidos

que en Bangladesh. Eso es la lotería ovárica.[215]

Buffett señala asimismo que si hubiera nacido en otra época de la historia, él —y, para el caso, Bill Gates— bien podría haber terminado como almuerzo de algún animal, porque ni él ni Gates tienen muy buena vista ni son muy duchos trepando a los árboles. También observa que el talento concreto que lo ha caracterizado —saber cuál es la mejor opción a la hora de asignar capitales— no habría tenido utilidad alguna en otras épocas y en otras localizaciones geográficas. La cuestión es que la gente que tiene la suerte de nacer con las capacidades que la época y el lugar en que ha nacido demandan son los ganadores de la lotería ovárica.

Sin embargo, quienes heredan un patrimonio son ganadores particularmente afortunados de dicha lotería. Gracias a las circunstancias de su nacimiento no tienen que hacer nada en absoluto para prosperar en términos materiales, pues el dinero llega sin más a sus manos. Parece muy perverso ahorrarles unos impuestos que habrían tenido que pagar si hubieran ganado ese dinero trabajando como todo el mundo.

Así pues, gravar las grandes herencias es una medida fundamental para cualquier programa que aspire a reducir el poder y la influencia de las familias extraordinariamente ricas y a impedir que se consoliden como una suerte de aristocracia permanente, algo que no encaja demasiado bien con la idea de «igualdad de oportunidades».

Nosotros creemos, no obstante, que para lograr este objetivo, un impuesto sobre sucesiones bien diseñado sería una herramienta más eficaz que un impuesto sobre la herencia.[216] La diferencia fundamental entre ambos es a quién se aplica el impuesto. En el caso del impuesto sobre la herencia, el gravamen se aplica al patrimonio de quien acaba de morir, lo que permite a sus detractores etiquetarlo como «impuesto sobre la muerte»: un gravamen que parece penalizar al que muere por el hecho de morir; o que, cuando menos, queda asociado al hecho luctuoso del fallecimiento. Del otro lado, un impuesto sobre sucesiones impone el gravamen a los herederos, lo cual es lógico, porque en realidad

son ellos los beneficiarios, y para ellos no se trata de un impuesto sobre bienes que poseen desde hace mucho, sino, por el contrario, sobre ganancias recién adquiridas, un regalo fruto de la suerte que mejorará su situación económica sin exigirles esfuerzo alguno por su parte. En este sentido, se trata, en palabras de la profesora de derecho de la Universidad de Nueva York Lily L. Batchelder, no de un impuesto sobre la muerte, sino sobre el «privilegio».[217]

El privilegio es la negación misma de la idea de que todo el mundo tiene las mismas oportunidades en la vida. La noción de privilegio es un reconocimiento de que algunas personas parten de la línea de salida con diez metros de ventaja sobre los demás; en algunos casos, salen prácticamente desde la línea de meta. Aplicar un impuesto a este estatus especial parece no sólo intrínsecamente justo, sino que seguramente conectaría bien con el sentir de la población.

Tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos ha habido propuestas para implantar un impuesto de sucesiones que exija que los individuos lleven un registro vitalicio de las donaciones y las herencias que reciben. En Estados Unidos, varios destacados expertos en fiscalidad, entre ellos Lily L. Batchelder, llevan años abogando por un impuesto de este tipo.[218] En Gran Bretaña, lo han apoyado varios expertos en finanzas públicas, así como el muy respetado informe de la comisión tributaria presidida por James Meade, Estructura y reforma de los impuestos directos, del año 1978.[219] Más recientemente, la Comisión sobre impuestos y ciudadanía de la Sociedad Fabiana recomendó una variante de este impuesto en su informe Pagar por el progreso.[220]

No es éste lugar para extenderse sobre el diseño concreto de dicho impuesto, salvo señalar que debería diseñarse para que logre su principal objetivo de terminar con las grandes concentraciones de patrimonio. Por lo tanto, podría establecerse un umbral razonablemente alto —por ejemplo, de 500.000 libras— para la exención permanente de las personas físicas, por debajo del cual no se aplicaría ningún impuesto. Esto significa que la enorme mayoría de esos pocos que tienen la suerte de heredar algún dinero quedarán exentos de pagar impuestos de ningún tipo por su herencia. A aquellos individuos excepcionalmente afortunados que reciben donaciones y herencias en vida por valor superior a las

500.000 libras se les aplicaría el impuesto a tipos progresivos, empezando con un tipo relativamente bajo y aplicándose un tipo máximo del 70% a las herencias superiores a diez millones de libras. Un 70% puede parecer un porcentaje alto, pero no perdamos de vista el hecho de que estamos hablando de aplicarlo a importes superiores a, digamos, 10 millones de libras; una cantidad mucho mayor de lo que la mayoría de las personas, por muy extravagantes que puedan llegar a ser sus gustos, podrían aspirar razonablemente a gastar en toda su vida. No debemos tener miedo de que desaparezcan los privilegios en el Reino Unido.

Con el dinero extra recaudado gracias a este impuesto sobre sucesiones más progresivo podrían crearse fondos fiduciarios de educación para todos los menores del Reino Unido

Detengámonos un instante y recreémonos en esta idea, en lo que podría significar para las vidas de millones de jóvenes y en cómo podría transformar la naturaleza misma de la sociedad británica. No sería difícil diseñar el impuesto de sucesiones de tal manera que los ingresos recaudados gracias al mismo permitieran crear fondos fiduciarios individuales para que todos los menores, el día de su decimosexto cumpleaños, recibieran una cantidad fija de, por ejemplo, 15.000 libras. Ese dinero quedaría depositado en un fideicomiso individual, que sólo se podría utilizar para cubrir gastos educativos o de formación, lo que equivaldría a una transferencia directa de riqueza: se tomaría de las familias más privilegiadas y permitiría ofrecer mejores oportunidades educativas a todos los jóvenes en el momento en el que se preparan para entrar en la edad adulta.

Los beneficios serían muchos y palpables. Mejorar la educación y las competencias de la próxima generación aumentaría enormemente sus perspectivas laborales futuras, contribuyendo así a su propio desarrollo y, en último término, a la productividad nacional. También mejoraría la naturaleza democrática del país, gracias a medidas concretas encaminadas a materializar un objetivo

que cuenta con amplio respaldo, cual es la «igualdad de oportunidades». Todo ello enviaría un poderoso mensaje a los jóvenes, muchos de los cuales han caído en la apatía y el pesimismo, a saber: que su país se toma en serio la democracia y el hecho de que participen en ella.

Esto sí que sería política Robin Hood por todo lo alto, lograr de un solo golpe una transferencia de riqueza de las familias más ricas a la siguiente generación, ayudándola en lo más importante; cosa que, por lo demás, no impediría en absoluto seguir presionando en favor de otras reformas que se necesitan de manera urgente —como la mejora de la asistencia a los pobres, la mejora del servicio público de salud, el refuerzo de las pensiones— y que se financian con cargo a otros ingresos. Esta propuesta supone obtener ingresos adicionales, que serían generados por un impuesto sobre sucesiones nuevo y más riguroso, y los ingresos serían manejados por separado. Una relación tan clara entre el nuevo impuesto y los nuevos fondos fiduciarios para educación permitiría que la población viera que hay una conexión directa entre ambas cosas, lo que supondría un sólido respaldo moral para el impuesto de sucesiones como instrumento para lograr una considerable mejora de las perspectivas de los jóvenes y para crear una sociedad más democrática e igualitaria.

Nos parece que esta propuesta encaja muy bien con los valores de la ciudadanía británica, que respeta el trabajo duro y el esfuerzo y que apoya la idea de que cada cual debe ser capaz de ganarse la vida. Las grandes herencias son a todas luces rentas que nadie se ha ganado; un regalo que sólo unos pocos individuos, los agraciados en el sorteo de la lotería ovárica, van a tener la suerte de recibir. Así pues, establecer un límite a la cantidad de estos ingresos no salariales que queda libre de impuestos parece algo que está en consonancia con los principios morales y el sentido de la justicia de la mayoría de los ciudadanos.

Han sido muchos los expertos y las comisiones que a lo largo de los años han propuesto utilizar los ingresos procedentes de los impuestos a los ricos para financiar programas de amplio espectro. La Comisión sobre impuestos y ciudadanía propuso un plan parecido para proporcionar una subvención estatal a los jóvenes

cuando cumplieran dieciocho años.[221] Dos profesores de derecho de la Universidad de Yale, Bruce Ackerman y Anne Alstott, presentaron un ambicioso programa que ofrecía una importante ayuda de 80.000 dólares a todo norteamericano en el momento de alcanzar la mayoría de edad, que se financiaría con un impuesto especial del 2% sobre el patrimonio.[222]

Ackerman y Alstott dicen algo importante y hermoso cuando señalan que la idea de gravar el patrimonio para ofrecer ayudas que beneficien a todos es una forma de asegurarse de que la herencia es de verdad algo que todos compartimos como miembros de una democracia, y no un privilegio del que sólo disfrutan los ricos: «Ha llegado la hora de crear un mundo en el que la herencia no dependa solamente del hecho de pertenecer a una familia, sino de la condición de ciudadanía; una ciudadanía en la que todos los miembros de la comunidad tengan derecho a heredar una porción equitativa del acervo material creado por las generaciones anteriores y que no dependa forzosa y únicamente de la suerte de heredar el patrimonio de una familia rica».[223]

Es una idea que apoyamos sin reservas. Las fortunas amasadas por los ricos representan un enorme legado procedente del pasado de la humanidad. Como hemos sostenido en este libro, las gigantescas sumas que han ido acumulando los ricos, sobre todo en las últimas décadas, se basan en los avances culturales, científicos y tecnológicos logrados a lo largo de muchos siglos gracias al trabajo de incontables científicos, innovadores y pensadores —y de quienes los han criado y les han enseñado y ayudado—. La contribución de este o aquel innovador o emprendedor concreto al desarrollo de los productos de los que disfrutamos hoy en día resulta insignificante, si se mira desde el punto de vista de la historia de la humanidad en su conjunto. Además, si esos individuos han podido reclamar una proporción tan grande de los beneficios de este legado ha sido gracias a las leyes de propiedad que rigen los derechos de autor y de patente: una parte de un conjunto de leyes hechas por el hombre.

Parece, pues, de lo más razonable servirse de otro conjunto de leyes hechas por el hombre —el sistema tributario— para garantizar que los beneficios se distribuyen de manera mucho más equitativa y que

este enorme legado termina, no en manos de unos pocos privilegiados, sino en manos de muchos. Por desgracia, en los últimos años, la igualdad de oportunidades, esa idea que prácticamente todo el mundo celebra y admira, se ha convertido más en un mito que en una realidad. Ahora que corre peligro de perderse definitivamente en el dominio de lo mitológico, los fondos fiduciarios para la educación podrían dotar de verdadero contenido la idea de que la sociedad es una comunidad y de que todos sus miembros tendrán la posibilidad de hacer realidad sus sueños.

■

[170] Norbert Haring y Niall Douglas, Economists and the Powerful, Wimbledon Publishing Company, Londres, 2012, p.1.

[171] Adam Smith, The Wealth of Nations, Penguin Books, Londres, 1999, p. 857. [Hay edición en castellano: La riqueza de las naciones, Alianza Editorial, Madrid, 2010. Traducción de Carlos Rodríguez Braun.]

[172] Hugh Stretton y Lionel Orchard, Public Goods, Public Enterprise, Public Choice: Theoretical Foundations of the Contemporary Attack on Government, St. Martin's Press, Nueva York, 1994, p. 20.

[173] Karl Polanyi, La gran transformación, Beacon Press, Boston, 1957, p. 163. [Hay edición en castellano: La gran transformación, Ediciones La Piqueta, Madrid, 1989. Traducción de Fernando Álvarez-Uría y Julia Varela.]

[174] R. H. Tawney, Religion and the Rise of Capitalism (Toronto: Penguin Books, 1990), p. 73.

[175] Henry Simons, Personal Income Taxation, University of Chicago Press, Chicago, 1938, p. 29.

[176] Henry Simons, Economic Policy for a Free Society, University of Chicago Press, Chicago, 1948, p. 6.

[177] Smith, The Wealth of Nations, p. 725.

[178] Ibíd., p. 842. Resulta llamativo que, mientras que Adam Smith parece apoyar un impuesto progresivo sobre la renta, Karl Marx pensara que se trataba de una idea bastante pobre y que se quedaba muy corta comparada con las transformaciones que hacían falta. «La reforma fiscal es el caballo de batalla de todo burgués radical, el elemento clave de todas las reformas económicas burguesas», escribían Marx y Engels. «Desde los primeros filisteos medievales hasta los modernos librepensadores ingleses, la lucha principal ha girado en torno a los impuestos […] Cuanto más lejos queda de su alcance en la práctica, con tanto más ahínco persigue el burgués la quimera de una distribución igualitaria de los impuestos […] La reducción de los impuestos, una distribución más equitativa, etc., etc., no son más que banales reformas burguesas.» Karl Marx y Friedrich Engels, 1850, «Reseña de Le Socialisme et L'Impôt, par Emile de Girardin», en Karl Marx y Friedrich Engels, Collected Works, 1978 (ed.), vol. 10, Lawrence & Wishart, Londres, p.326, pp. 330-331.

[179] Adam Smith, The Theory of Moral Sentiments, parte 1, capítulo 3. [Hay edición en castellano: La teoría de los sentimientos morales, Alianza Editorial, Madrid, 2004. Traducción de Carlos Rodríguez Braun.]

[180] Se trata de la G. I. Bill o Servicemen's Readjustment Act, aprobada en 1944 con el fin de facilitar a los soldados desmovilizados tras la segunda guerra mundial financiación para cursar estudios técnicos o universitarios, para la compra de una vivienda o para iniciar un negocio por cuenta propia. (N. del T.)

[181] Citado en Chuck Collins, Mike Lapham y Scott Klinger, I Didn't Do it Alone, United for a Fair Economy, Boston, 2004, pp. 1-2.

[182] J. K. Rowling, «The Single Mother's Manifesto» [«Manifiesto de la madre soltera»], The Times, 14 de abril de 2010.

[183] John C. Bogle, discurso pronunciado en la ceremonia de graduación de la Universidad de Georgetown, 18 de mayo de 2007.

[184] Institute for Fiscal Studies, The Structure and Reform of Direct Taxation, Allen & Unwin, Londres, 1978, p. 316.

[185] HM Revenue & Customs, The Exchequer effect of the 50 per cent additional rate of income tax, marzo de 2012.

[186]El HM Revenue and Customs Services —Servicio de aduanas e impuestos de Su Majestad—, citado en la nota anterior. (N. del T.)

[187] Robert Winnett, «Two-thirds of millionaires left Britain to avoid 50p tax rate» [«Dos terceras partes de los millonarios abandonan Gran Bretaña para evitar el tipo impositivo del 50%»], The Telegraph, 27 de noviembre de 2012.

[188] Emmanuel Saez, Joel Slemrod y Seth Giertz, The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review, Journal of Economic Literature 50 (1), pp. 3-50.

[189] Piketty, Saez y Stantcheva, Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities.

[190] Simons, Personal Income Taxation, pp. 18-19.

[191] Patrick Wintour, «Treasury reveals how little tax the super-rich pay» [«Hacienda demuestra que los supermillonarios pagan muy pocos impuestos»], The Guardian, 15 de abril 2012.

[192] Warren E. Buffett, «Stop Coddling the Super-Rich» [«Dejen de mimar a los superricos»], The New York Times, 14 de agosto de 2011.

[193] Alan S. Blinder, «The Under-Taxed Kings of Private Equity» [«Los reyes de los fondos de inversión que apenas pagan impuestos»], The New York Times, 29 de julio de 2007.

[194] Entrevista a John C. Bogle, 21 de septiembre de 2011.

[195] Mucho se ha escrito en los últimos años sobre paraísos fiscales. Dos de las mejores descripciones y análisis pueden encontrarse en Ronen Palan, Richard Murphy y Christian Chavagneux, Tax Havens: How Globalization Really Works, Cornell University Press, Ithaca, 2010 [Hay edición en castellano: Los parísos fiscales, El Viejo Topo, Barcelona, 2010. Traducción de Josep Sarret i Grau.]; y en Nicholas Shaxson, Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World, Vintage Books, Londres,

2012. [Hay edición en castellano: Las islas del tesoro. Los paraísos fiscales y los hombres que robaron el mundo, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 2014. Traducción de Lilia Mosconi.]

[196] Red por la Justicia Fiscal, 27 de enero de 2011.

[197] Greece would have avoided a bailout if it were not for tax havens, says former PM [Según el ex primer ministro, Grecia habría podido evitar el rescate si no hubiera sido por los paraísos fiscales], The Telegraph, 30 de agosto 2012.

[198] Ed Howker y Shiv Malik, Cameron family fortune made in tax havens [La fortuna familiar de los Cameron se hizo en paraísos fiscales], The Guardian, 20 de abril de 2012.

[199] Revealed: Tax havens of the top UK companies [Descubrimos los paraísos fiscales de las veinte empresas más importantes del Reino Unido], This is Money, 24 de enero de 2011.

[200] Fajeev Syal y Martin Williams, Tory treasurer wants UK to become more like a tax haven [El tesorero del Partido Conservador quiere que el Reino Unidos se parezca más a un paraíso fiscal], The Guardian, 21 de septiembre de 2012.

[201] Ibíd.

[202] Tom Bergin, Special Report: How Starbucks avoids UK taxes [Informe especial: cómo elude Starbucks el pago de impuestos en el Reino Unido], Reuters, 15 de octubre de 2012.

[203] Nicholas Shaxson, Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World, Vintage Books, Londres, 2012.

[204] Antes de la imposición del recargo fijo, Richar Muphy calculaba que podían dejar de ingresarse más de 4.300 millones de libras anuales. Richard Murphy, The UK domicile rule costs £4.3 billion in lost tax a year, www.taxresearch.org.uk, septiembre de 2007.

[205] Cameron refuses to reveal when he found out Tory peer Lord Ashcroft was a non-dom [Cameron se niega a revelar en qué momento se enteró de que lord Ashcroft, miembro de la Cámara de

los Lores por el Partido Conservador, era un no domiciliado], MailOnline, 2 de marzo de 2010.

[206] John Maynard Keynes, The General Theory of Employment, Interest and Money, Macmillan, Nueva York, 1936, p. 156. [Hay edición en castellano: Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1980. Traducción de Eduardo Hornedo.]

[207] Citado en Charles Duhigg, Stock Traders Find Speed Pays, in Milliseconds [Los operadores de Bolsa descubren los pagos rápidos, en milésimas de segundo], The New York Times, 23 de julio de 2009.

[208] Para una excelente discusión del Impuesto sobre las Transacciones Financieras y su importancia para los actuales mercados con negociación de alta frecuencia, véase Ross P. Buckley, A Financial Transactions Tax: The One Essential Reform, Intereconomics: Review of European Economic Policy, vol. 47, núm. 2, marzo-abril de 2012, pp. 99-103. Véase también el penetrante trabajo de Lee A. Sheppard, Rationales for the Finantial Transactions Tax, Tax Notes, 28 de mayo de 2012, pp. 1087-1091.

[209] Buckley, ibíd.

[210] John D. Brondolo, Taxing Financial Transactions: An Assessment of Administrative Feasibility, FMI, documento de trabajo 11/85, agosto de 2011, p.5.

[211] Stephen G. Cecchetti y Enisse Kharroubi, Reassessing the impact of finance on growth, conferencia a partir de un documento elaborado para la Segundo Congreso Internacional de Investigación del Banco Central de la India, Bombay, febero de 2012.

[212] Dean Baker y otros, The Potential Revenue from Financial Transactions Taxes, documento de trabajo núm. 212, Center for Economic Policy Research, diciembre de 2009.

[213] Ron Suskind, Confidence Men: Wall Street, Washington and the Education of a President, Harper Collins, Nueva York, 2011 (2ª ed.), p. 365.

[214] Heather Stewart, Robin Hood tax: 1,000 economists urge G20 to accept Tobin tax [Impuesto Robin Hood: mil economistas instan al G20 a que apruebe la tasa Tobin], The Guardian, 13 de abril de 2011.

[215] Warren E. Buffett ha explicado en qué consiste su concepto de la lotería ovárica en varias ocasiones, entre ellas, una conferencia dictada en la Escuela de Negocios de la Universidad de Florida, el 15 de octubre de 1998.

[216]La legislación norteamericana distingue entre el impuesto sobre sucesiones —inheritance tax— y el impuesto sobre la herencia —estate tax—. El impuesto sobre la herencia se aplica sobre el valor neto del patrimonio del difunto en el momento del deceso, mientras que el impuesto sobre sucesiones se aplica en función del grado de parentesco y el patrimonio que recibe el heredero. (N. de T.)

[217] Lily L. Batchelder, Taxing Privilege More Effectively: Replacing the Estate Tax with an Inheritance Tax, documento de consulta, Hamilton Project, Brookings Institution, junio de 2007.

[218] Ibíd.

[219] Institute for Fiscal Studies, The Structure and Reform of Direct Taxation, Allen & Unwin, Londres, 1978.

[220] The Comission on Taxation and Citizenship, Paying for Progress: A New Politics of Tax for Public Spending, Fabian Society, Londres, 2000.

[221] Ibíd., p. 286 y ss.

[222] Bruce Ackerman y Anne Alstott, Why Stakeholding?, Politics & Society 32, núm. 1, marzo de 2004, pp. 41-60.

[223] Ibíd., pp. 55-56.

Agradecimientos

Quisiéramos agradecer a unas cuantas personas su inestimable ayuda. En especial, a Thaddeus Hwong, profesor de Derecho Tributario y Políticas Sociales de la Universidad de York de Toronto, quien, de manera desinteresada, nos dio su tiempo y sus conocimientos, y que fue de especial ayuda en la investigación y en la elaboración de los gráficos.

También estamos sumamente agradecidos, por sus conocimientos y su ayuda, a Michael Wolfson, así como a Daniel Wright, Barbar Nichol, Douglas Peters, David Peters, Nelson Oliveira y Miriam Spevack.

Estamos igualmente agradecidos al fantástico equipo de la editorial Oneworld que ha trabajado en el libro: Mike Harpley, Andrea D'Cruz, Ruth Deary y Tamsin Shelton. El entusiasmo que han demostrado y su conocimiento del oficio editorial han contribuido enormemente a que este proyecto llegara a buen fin.

Nuestro agente, Chris Bucci, ha sido de gran ayuda en todo momento.

Linda quiere dar también las gracias a Peter Langille, por su aguda inteligencia, sus grandes ideas y por ser comprensivo y maravilloso.

Índice

Portada

El problema de los supermillonarios

1. El regreso de los plutócratas

2. Por qué la pornografía es el único verdadero mercado libre

3. Pagar por una sociedad civilizada

4. La plutocracia, el cambio climático y la suerte del mundo

5. Por qué Bill Gates no merece su fortuna

6. Por qué otros supermillonarios la merecen aún menos

7. Bobby Moore y los mitos sobre la motivación

8. John Maynard Keynes y el fracaso de la austeridad

9. El triunfo del Estado del Bienestar

10. Reforma de la lotería ovárica

Agradecimientos

Sobre este libro

Sobre Linda McQuaig

Créditos

El problema de los supermillonarios

Entre 1980 y 2008 los ingresos del 90% de los estadounidenses crecieron un mísero 1%, mientras que los de los grandes

multimillonarios (el 0,01% de la población) crecían un 403%. Una sociedad descompensada en la parte superior de la pirámide puede parecer un paraíso de la movilidad ascendente, pero en realidad se parece más a un cementerio de sueños rotos para todos excepto para unos pocos afortunados. Las grandes fortunas del capitalista filantrópico Bill Gates, los infames hermanos Koch o el barón de la equidad privada Stephen Schwarzman son presentadas como pruebas de una meritocracia, pero más bien parecen el resultado de un sistema legal y económico diseñado para ello. Un sistema que amenaza seriamente nuestra calidad de vida y, en definitiva, el funcionamiento mismo del estado de derecho.

En esta divertida acusación, McQuaig y Brooks desafían la idea de que la desigualdad de ingresos de hoy es el resultado del mérito, revelan cómo los multimillonarios han secuestrado el sistema económico global con consecuencias desastrosas para el resto de la sociedad, y exponen un atrevido rechazo a la cobarde mezcla de roturas fiscales para el rico y austeridad para el resto de la sociedad.

Linda McQuaig. Toronto (Canadá), 1951. Calificada por el National Post como la «Michael Moore canadiense», Linda McQuaig es periodista de investigación y columnista del Toronto Star, labor por la que ha recibido diversos premios. Es autora de siete libros de gran éxito en Canadá, que le han dado fama de crítica feroz del establishment.

Título original: The Trouble with Billionaires (2013)

© Del libro: Linda McQuaig y Neil Brooks

© De la traducción: Emilo Ayllon

Edición en ebook: junio de 2021

© Capitán Swing Libros, S. L.

c/ Rafael Finat 58, 2º 4 - 28044 Madrid

Tlf: (+34) 630 022 531

28044 Madrid (España)

contacto@capitanswing.com

www.capitanswing.com

ISBN: 978-84-123514-7-7

Diseño de colección: Filo Estudio - www.filoestudio.com

Corrección ortotipográfica: Javier Ortega

Composición digital: leerendigital.com

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos,

www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.